

Tesis 150

~~E~~
~~24~~

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

TESIS DOCTORAL

"ANALISIS ESTRATEGICO DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA:

ESTUDIO COMPARADO DE VENTAJAS COMPETITIVAS"



Reg. B.C. - 43.882
M



R^e. FEE. 52.592

Tesis Doctoral presentada por:
D. Jose Miguel Rodriguez Antón

Dirigida por:
Dr. D. Eduardo Javier Bueno Campos

Madrid, Julio de 1989

A mi esposa Malena y a mis
padres Benito y Carmen sin
cuyo apoyo nunca hubiese po
dido realizar la presente -
Tesis Doctoral.

Deseo agradecer a todos mis compañeros y amigos el apoyo que me han prestado para la culminación del presente trabajo, sin duda el más importante y enriquecedor de la faceta investigadora de un profesor universitario.

En este sentido, no quiero olvidar a grandes -- profesores, compañeros y amigos de las dos Universidades de Madrid, que han marcado mi vida como estu - diante y como docente, la Autónoma y la Complutense, los cuales de una u otra forma han alentado este esfuerzo investigador.

A este respecto quiero destacar, en representación de ambas, a los profesores Marcial Jesús López Moreno, cuya seriedad y formalismo metodológico pretendo seguir, y Patricio Morcillo Ortega, cuyas atinadas observaciones estratégicas me llevaron a re -- flexiones más profundas sobre el tema elegido.

Por último, y muy especialmente , al director - del presente trabajo, Eduardo Javier Bueno Campos, - que en todo momento ha auspiciado y favorecido mi vo - cación universitaria, apoyándola y enriqueciendo con su ejemplo mi carrera docente.

A todos ellos, y a las personas que han colaborado en la versión definitiva de la presente Tesis - Doctoral, gracias.

INDICE ANALITICO

	<u>pág.</u>
INTRODUCCION	1
 CAPITULO 1. EVOLUCION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA: ANTECEDENTES Y PREVISIONES ANTE 1992	 9
1.1. Introduccion	10
1.2. Antecedentes	11
1.3. Reciente evolución de la banca privada en España	14
1.3.1. Evolución del número de entidades	15
1.3.2. Evolución del volumen de acreedores	18
1.3.3. Evolución del volumen de inversiones ...	33
1.3.4. Evolución de las oficinas bancarias	36
1.3.5. Evolución del número de empleados bancarios	39
Notas	50

Anexo 1.1. Tablas de tendencia y previsiones de la banca privada en España	51
 CAPITULO 2. EVOLUCION DE LA NORMATIVA BANCARIA EN ESPAÑA: ANALISIS COMPARATIVO CON LA COMUNITARIA	59
2.1. Normativa Bancaria Española	60
2.1.1. Antecedentes	60
2.1.2. Normativa actual	63
2.2. Normativa bancaria comunitaria	69
2.3. Adecuación de la Normativa bancaria española a la comunitaria	89
Notas	96
 CAPITULO 3. TAMAÑO DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA Y EN LA C.E.E.	99
3.1. Introducción	100
3.2. Variables que definen la dimensión bancaria .	101
3.3. Estudio comparado del tamaño de los bancos privados en España	102
3.4. Estudio comparado del tamaño de la banca privada en España	109
Notas	118
Anexo 3.1. Ranking de la banca privada en España .	121

Anexo 3.2. Ranking de las mayores entidades bancarias del mundo	128
 CAPITULO 4. CONCENTRACION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA Y EN LA C.E.E.	133
4.1. Introducción	134
4.2. Metodología de la medida de concentración bancaria	142
4.3. Análisis empírico de la concentración bancaria en España	145
4.4. Tendencias actuales de la concentración bancarias en España	155 160
4.5. Estudio comparado	161
Notas	165
Anexo 4.1. Grupos bancarios existentes en España .	168
 CAPITULO 5. RENTABILIDAD DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA Y EN LA C.E.E.	174
5.1. Introducción	175
5.2. Rentabilidad individual de la banca privada en España	176
5.2.1. Rentabilidad absoluta	177
5.2.1.1. Correlación existente entre rentabilidad absoluta y tamaño	179

5.2.1.2. Analisis comparado de la rentabilidad absoluta a nivel internacional	184
5.2.2. Rentabilidad relativa	186
5.2.2.1. Correlación existente entre rentabilidad relativa y tamaño	188
5.2.2.2. Analisis comparado de la rentabilidad relativa a nivel internacional	192
5.3. Rentabilidad global del sistema bancario español	194
5.3.1. Analisis comparado de la rentabilidad global del sistema bancario español a nivel internacional	202
Notas	222
 CAPÍTULO 6. CLIENTES Y PROVEEDORES DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA	224
6.1. Introducción	225
6.2. Analisis de los proveedores bancarios	229
6.2.1. Suministradores de fondos	231
6.2.2. Otro tipo de proveedores	237
6.3. Analisis de los clientes bancarios	241
6.4. Imagen de la banca privada entre sus usuarios	250
6.5. La venta cruzada	255

Notas	258
 CAPITULO 7. NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS	 260
7.1. Introducción	261
7.2. Factores determinantes de la innovación financiera: ventajas e inconvenientes	262
7.3. Principales innovaciones financieras	266
7.3.1. Innovaciones financieras puras	270
7.3.2. Innovaciones tecnológico- financieras.	299
7.3.2.1. Innovaciones tecnológico- financieras orientadas a las relaciones con la clientela ..	303
7.3.2.2. Innovaciones tecnológico- financieras orientadas a la gestión interna	313
7.3.2.3. Innovaciones tecnológico- financieras orientadas a las relaciones con otras entidades financieras	315
7.4. Una aproximación a la banca del futuro	316
7.5. La gestión de la innovación financiera en la banca privada en España	320
Notas	329
Anexo 7.1. Cuestionario sobre innovación financiera en España	331

CAPITULO 8. NUEVOS COMPETIDORES DE LA BANCA

PRIVADA EN ESPAÑA	341
8.1. Introducción	342
8.2. Competidores actuales de la banca privada ...	343
8.2.1. Competidores pertenecientes al sector bancario	343
8.2.1.1. Cajas de Ahorro	344
8.2.1.2. Cooperativas de crédito	348
8.2.2. Competidores pertenecientes al crédito oficial	350
8.2.3. Otros competidores financieros	353
8.2.3.1. Sociedades de financiación	354
8.2.3.2. Sociedades de leasing	354
8.2.3.3. Sociedades de garantía recíproca	356
8.2.3.4. Sociedades de crédito hipotecario	357
8.2.3.5. Compañías de seguros	358
8.2.3.6. Fondos de pensiones	359
8.2.3.7. Sociedades de factoring	362
8.2.3.8. Sociedades mediadoras en el mercado de dinero	364
8.2.4. Competidores no financieros	366
8.3. Amenaza de entrada de nuevos competidores	

bancarios 0.....	367
8.4. El futuro de la competencia bancaria	369
Notas	376
CAPITULO 9. ESTRATEGIAS FORMULADAS POR LA BANCA	
PRIVADA EN ESPAÑA	378
9.1. Introducción	379
9.2. Clases de estrategias competitivas bancarias.	380
9.3. Formulación de las estrategias bancarias	390
9.3.1. Propuesta de una matriz estratégica bancaria	395
9.4. Estrategias competitivas de la gran banca privada en España	400
9.4.1. Estrategias competitivas de crecimiento	401
9.4.2. Estrategias competitivas de reestructuración	412
9.4.3. Estrategias de mantenimiento de la posición competitiva	415
9.4.4. Estrategias competitivas de innovación y de entorno	416
9.5. Estrategias competitivas formuladas por otras entidades bancarias privadas	419
9.6. Factores de éxito en la formulación de estrategias bancarias	423
Notas	426

CAPITULO 10. CONCLUSIONES	428	(
BIBLIOGRAFIA	447	

=====

INTRODUCCION

El cambio que se está produciendo en el entorno competitivo de la banca provocado por el fuerte proceso de innovación financiera, la aparición de las nuevas tecnologías de la información, el proceso de desintermediación financiera y de desregulación que están viviendo las economías, la presencia de nuevos competidores parabancarios, la creciente tendencia hacia la titularización, la internacionalización financiera y la globalización de los mercados, obliga a una reformulación de las estrategias que hasta el momento estaban desarrollando nuestros bancos privados. Si a todo ello unimos la próxima firma del Acta Unica europea y todas las repercusiones estructurales y legales que llevará implícita, no les va a quedar más remedio que redefinir sus objetivos en función del escenario económico previsto y de las ventajas competitivas que posean.

El objetivo de la presente Tesis Doctoral consiste en tratar de demostrar que no existe una única estrategia competitiva para nuestra banca privada, sino que, por el contrario, cada entidad, en función de sus ventajas competitivas, como dimensión adecuada, alta rentabilidad, clientela fiel, personal cualificado, imagen de marca, red adecuada, etc., y del posicionamiento que pretenda conseguir en cuanto a tipo de negocio y de ámbito de actuación, podrá optar por unas u otras estrategias que le permitan conseguir los objetivos fijados.

Para ello, a partir de un enfoque de economía industrial apoyado por elementos de dirección estratégica, vamos a configurar un modelo que nos permita poner de relieve cuáles son las estrategias competitivas que están formulando nuestras entidades bancarias privadas.

El modelo que hemos definido y que guía el presente trabajo se recoge gráficamente en la figura 1.

AMENAZAS COMPETITIVAS

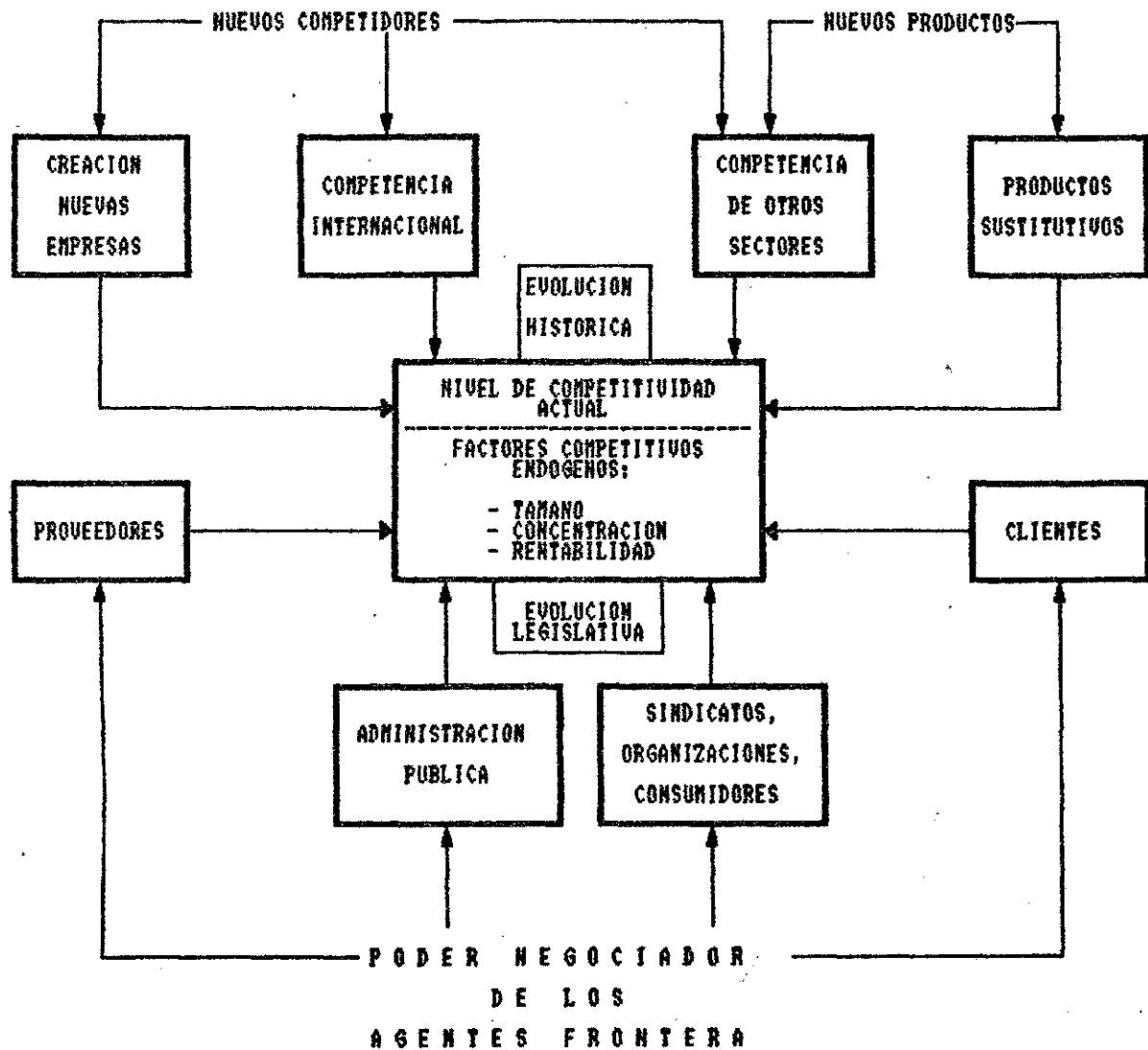


FIGURA 1

ESTRUCTURA COMPETITIVA DE UN SECTOR

Fuente: Porter (1982), Bueno (1987) y elaboracion propia.

Partiendo de las aportaciones de Porter (1982) y Bueno (1987) para la realización de un análisis estructural de los sectores industriales en base a las fuerzas que determinan la competencia en dicho sector, y tras la obligada referencia al trabajo de Ballarín (1985), hemos creado un modelo que permite llegar a un perfecto conocimiento de un sector cualquiera aunque, en este caso, lo hemos aplicado al sector bancario.

El modelo parte de tres factores que confluyen en la definición de las estrategias formuladas por nuestras entidades bancarias:

- Marco de referencia
- Factores competitivos endógenos
- Factores competitivos exógenos

El primer factor considerado se refiere al marco de referencia, que permite situar las entidades objeto de estudio en el contexto en el que se desenvuelven. Este factor es el que da profundidad, en sentido temporal, al estudio pues nos va a permitir conocer la reciente evolución histórica y legislativa que ha ido transformando nuestro sistema bancario hasta llegar al momento actual. La inclusión de estos dos primeros capítulos dedicados, respectivamente, a la evolución histórica y legislativa obedece a la necesidad de llegar a una mejor comprensión de cuáles han sido las razones y motivos que han llegado a determinar la configuración actual de nuestro sistema bancario. No se trata de remontarse a épocas remotas sino de analizar brevemente la reciente evolución de determinados elementos que definen con precisión las características básicas de nuestra banca privada.

De la misma forma, múltiples transformaciones que han modificado sustancialmente nuestro ordenamiento serían completamente inexplicables sin, al menos, un breve estudio de la más reciente normativa, haciendo especial hincapié en la emanada de las Comunidades y, por tanto, en la adecuación progresiva de nuestra legislación bancaria ante la inminente firma del Acta Unica europea.

Una vez que hemos determinado el marco de referencia en el que se mueven estas entidades bancarias, pasamos a determinar cuáles son los factores competitivos endógenos que definen con precisión la estructura interna del sector estudiado. Estos factores competitivos

determinan fidedignamente las características internas de la banca privada al considerar unas variables básicas dentro de un enfoque de economía industrial.

Nos estamos refiriendo, concretamente, al tamaño, concentración y rentabilidad de la banca privada.

A través del estudio del tamaño pretendemos poner de relieve la dimensión de nuestras entidades bancarias como elemento de controversia ante la competencia internacional, ya que ciertas entidades sienten la imperiosa necesidad de crecer en tanto que otras prefieren mantener una dimensión estable evitando los inconvenientes del crecimiento. En este punto se hace imprescindible el análisis comparado con el tamaño de las entidades bancarias de otros países, especialmente con las de los países miembros de las Comunidades como competidores directos en un mercado interior único.

El tema del tamaño va íntimamente unido al de la concentración ya que es tan importante conocer la dimensión de la banca como el grado de concentración existente en su sector. Para ello definiremos una serie de variables y de índices que nos indicarán la situación oligopolística actual existente en nuestro sistema bancario, así como las tendencias actuales que nuestras entidades están fijando en este campo, tremendamente dinámico de un tiempo a esta parte.

Por último, analizaremos la rentabilidad que estas entidades logran en su doble vertiente absoluta y relativa, para independizar los temas de la rentabilidad y del tamaño igualmente muy relacionados.

Una vez que hemos considerado los factores competitivos endógenos pasamos a estudiar aquellos factores que con unos componentes menos controlables por parte de las entidades bancarias determinan el grado de competencia existente en el sector.

Consideramos como factores competitivos exógenos los clientes y proveedores, los nuevos productos y servicios y los nuevos competidores.

Por lo que respecta al primer factor, tanto los clientes como los proveedores bancarios ejercen una presión sobre estas entidades que dependerá del poder

negociador que posean lo que les permitirá elevar sus utilidades en detrimento de las perseguidas por la banca, intentando satisfacer sus necesidades al más bajo coste y esperando obtener por sus excedentes las más elevadas rentabilidades.

Los nuevos productos y servicios financieros van a jugar, y de hecho ya lo están haciendo, un importante papel en el cambio que se está produciendo en la actividad bancaria. El gran avance que las innovaciones financieras han experimentado en estos últimos años ha sido de tal importancia que el sistema bancario actual sería difícilmente comprensible sin un estudio detallado de las múltiples alteraciones que dichos procesos innovadores han ocasionado en su comportamiento, estructura, productos, servicios, etc.

El último factor competitivo exógeno analizado son los nuevos competidores. No cabe duda que empresas e instituciones más o menos próximas a la banca están intentando captar cuota de mercado tradicionalmente adscrita a estas entidades ofreciendo una serie de productos o servicios claramente competitivos, al ser en muchos casos sustitutivos, de los bancarios. Por ello, la amenaza no solo va a provenir de aquellas nuevas entidades que pretenden incorporarse al ordenamiento bancario, sino también de aquellas otras que llevando tiempo funcionando intentan introducirse en facetas o actividades típicas bancarias sin, por ello, cambiar su forma jurídica.

Una vez determinado el marco de referencia básico en el que nos estamos moviendo a través de la evolución histórico-legislativa, después de definir los tres factores competitivos endógenos que determinan la estructura interna del sector bancario y tras el análisis de otros tantos factores competitivos exógenos que nos indican el grado de competencia actual existente en el sector, pasaremos a realizar el correspondiente estudio de las estrategias bancarias.

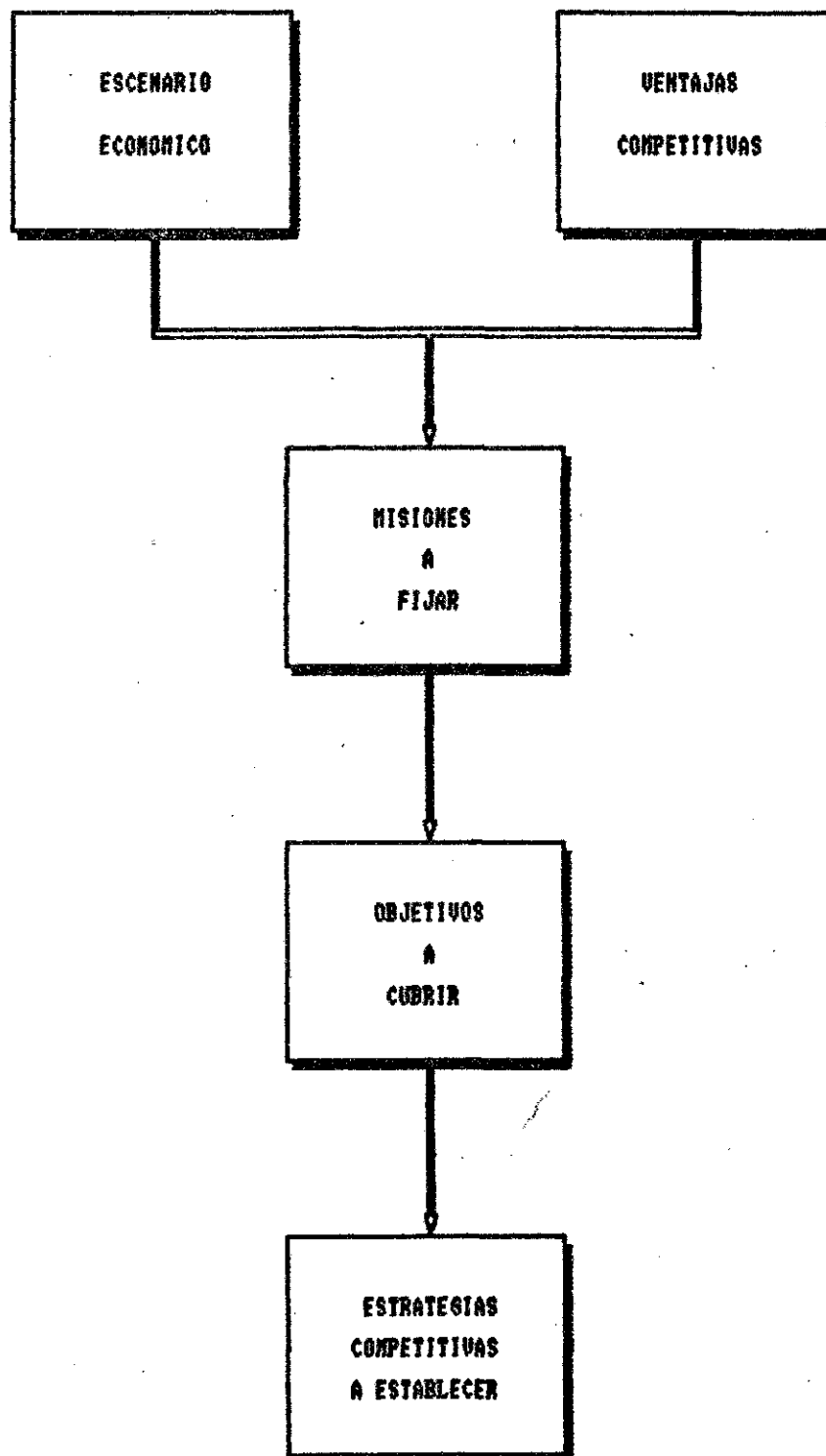
El papel que nuestra banca desempeñe en un futuro inmediato en el ordenamiento internacional va a depender, en gran medida, de las estrategias que está formulando desde un pasado muy reciente y de las que en un plazo realmente breve debe definir si no se quiere ver sobrepasada por unos acontecimientos ya inevitables y cada vez más difícilmente controlables.

El modelo que, según nuestro planteamiento,

proponemos debe ser empleado para el establecimiento de las estrategias competitivas bancarias, tal y como se recoge en la figura 2, parte del análisis del escenario económico al que se va a enfrentar y de las ventajas competitivas de que goza cada entidad. En función de ambos elementos, que aparecen como restricciones del modelo, cada banco establecerá unas metas que se lograrán a través de la consecución de unos objetivos en base a los cuales se deberán establecer las estrategias competitivas adecuadas.

Las estrategias así formuladas por nuestras entidades bancarias serán agrupadas en una matriz, que denominaremos estratégica bancaria, que recogerá las relaciones existentes entre las de primer orden o genéricas: estrategias basadas en costes, diferenciación o segmentación, y las de segundo orden: estrategias de mantenimiento de la posición competitiva, crecimiento, reestructuración, innovación y de entorno, identificando las estrategias que nuestra banca privada está formulando en el momento actual.

Para finalizar el presente trabajo elaboraremos las conclusiones que de él se deduzcan intentando aportar una nueva visión sobre las estrategias formuladas por empresas de un sector tan dinámico como es el bancario a través de una metodología, en parte novedosa, y en un momento de vital trascendencia dada la proximidad de la firma del Acta Unica europea.



-Figura 2-

CAPITULO 1

**EVOLUCION
DE LA
BANCA PRIVADA
EN ESPAÑA:
ANTECEDENTES
Y PREVISIONES
ANTE 1992**

1.1. INTRODUCCION

Tal y como apuntamos en la Introducción de este trabajo, vamos a efectuar un análisis estratégico de la banca privada en España a partir del estudio de los tres factores previamente definidos: Marco de referencia, Factores competitivos endógenos y Factores competitivos exógenos.

El primer factor, del que nos ocuparemos en los dos primeros capítulos, es el que da profundidad, en sentido temporal, al trabajo pues analiza la evolución que han experimentado las entidades objeto de estudio, desde sus orígenes hasta el momento actual, avanzando unas previsiones y considerando, igualmente, las modificaciones legislativas que se han producido y que, en cierta forma, han determinado la estructura actual de nuestro sistema bancario.

Así pues, abordaremos en este capítulo los aspectos relativos a la evolución de la banca privada en España, dejando para el siguiente todo lo referente al ámbito legislativo.

Cuando se estudia una realidad determinada en un momento cualquiera de tiempo, la época pasada recientemente va a explicar la mayor parte de los acontecimientos actuales. Sin embargo, algunos de ellos tan sólo podrán comprenderse a la luz de eventos producidos en un pasado más lejano. Por ello, y sin intención de ser exhaustivos, vamos a efectuar una breve referencia a los antecedentes históricos de nuestra banca privada para, posteriormente, analizar la evolución actual de estas entidades, así como la

prevista de cara a 1992.

1.2. ANTECEDENTES

Ya desde los orígenes de la banca se produjo una diferenciación entre banca privada, objeto de nuestro análisis, y banca pública. Los cambiadores o cambistas encargados de intercambiar unas monedas por otras, comprar metales preciosos, aceptar depósitos y abrir cuentas corrientes, se extendieron de tal forma por Cataluña y Castilla, alentados por Sancho Ramírez, que las Cortes de Aragón no tuvieron más remedio que fijar sus derechos y obligaciones en el primer año del siglo XIV (Pérez de Armiñán, 1983).

Con Alfonso X "el Sabio" y Fernando IV se continuó controlando su actividad pero a mediados de ese siglo desaparecieron de Castilla los cambiadores privados como consecuencia de la crisis económico-financiera provocada por la peste negra.

Tras múltiples problemas de solvencia por parte de los cambiadores públicos, la Corona decide otorgar el cambio, en forma exclusiva, a determinados particulares para cada zona concreta.

En el siglo XV se crea en Barcelona una Mesa de Cambio que asumía la forma de departamento de la administración municipal siendo agente ejecutivo de la Generalitat, pese a lo cual la competencia ejercida por los cambiadores existentes en Cataluña era muy fuerte por lo que se les inhabilitó en 1443 para aceptar depósitos y posteriormente para intervenir en los cambios.

Las Cortes de Madrid protestaron por la arbitrariedad y abusos de los cambios mediatizados ya que al no tener la competencia de los cambistas privados, imponían sus conveniencias. De esta forma consiguieron que Juan II liberalizara, de nuevo, la creación de todos cuantos cambios se solicitaran. Proliferaron y se asentaron en centros importantes como Santiago de Compostela, Burgos, Aranda de Duero, Valladolid, Segovia, Madrid, Toledo, etc. En cambio la libertad de establecimiento se vió enturbiada por la prohibición expresa de tener cambios a los extranjeros,

siendo esta la primera medida proteccionista fijada en el sistema bancario español.

Durante el siglo XVI el capitalismo internacional se dio cita en Castilla debido a la gran cantidad de oro y plata que España recibía de las Américas, produciéndose una especialización bancaria al dedicarse los llamados banqueros cosmopolitas única y exclusivamente al tráfico de dinero, dejando de lado el de bienes.

En esta época se intentó crear un banco comercial a partir de la Casa de la Contratación de Sevilla, pero el intento fracasó pues los particulares no suscribieron los valores mobiliarios emitidos por dicha entidad. En cambio, comenzaron a proliferar los bancos locales en ciudades como Burgos, Sevilla, Valladolid, Toledo, Segovia y Granada. También se crearon los bancos de feria que son "destacamentos de los bancos de las ciudades y villas, por sus principales enviados, a las ferias nacionales" (Ruiz Martín, F. y otros, 1970); siendo su principal característica la no competencia entre sí sino el trabajar de forma solidaria.

Los bancos que se crean en Madrid a fines del XVI tenían un carisma especial denominándose bancos de Corte, al tener gran afán de superioridad sobre los demás pues eran utilizados por la Hacienda estatal para efectuar determinados servicios.

Los comienzos del siglo XVII son nefastos para los bancos castellanos incrementándose esta desgracia por la severidad de los magistrados para con los banqueros que suspendían pagos, que no eran pocos. A pesar de ello, en 1609, la Mesa de Cambio de Barcelona crea, con forma de filial debido a su poca flexibilidad operativa, el Banco de la Ciudad de Barcelona.

El siglo XVIII fue verdaderamente importante para las finanzas españolas. En 1762 Bernardo Ward redacta su Proyecto Económico donde, a partir de sus conocimientos de la realidad económica de otros países y tras realizar un profundo estudio de la situación española, fija unas reformas a realizar tendentes a provocar un fuerte aumento del P.N.B.. Para realizar estas reformas necesitaba financiación que, según él, existía en forma de capitales ociosos que por desidia,

desconocimiento o falta de seguridad, no eran puestos en circulación. Por otra parte, existían personas que sabiendo lo que hacer y teniendo valentía para afrontar nuevas empresas, carecían de estos medios. Para unir estos dos factores pensó en la creación de un banco con fines más altruistas y mayor amplitud social que los Cinco Gremios Mayores de Madrid, banco de depósitos, de giro, de crédito e industrial creado en 1764.

La idea de Ward se vio apoyada por los detractores de la Compañía General y de Comercio de los Cinco Gremios Mayores de Madrid que exigían la creación de un banco nacional. Así, el 2 de junio de 1782 se creó, por Real Cédula de Carlos III, el Banco Nacional de San Carlos, inspirado en el Banco de Inglaterra, en el de Amsterdam y en la Banque Générale de John Law, cuya propiedad estaba en manos privadas aunque bajo protección real.

Ya en el siglo XIX, concretamente en 1820, las Cortes intentaron cerrarle, pero no lo consiguieron gracias a la acerrima defensa que de él hicieron sus directores y a la necesidad que tenía el Gobierno de que el banco le ayudara a amortizar los fuertes préstamos que aún tenía pendientes de devolución.

Pocos años más tarde, en 1829 se creó por Real Cédula el Banco Español de San Fernando cuyos accionistas eran prácticamente los mismos que los del ya desaparecido Banco de San Carlos, pero tuvo los mismos defectos que este al supeditarse totalmente a la política del Estado.

En esta época las instituciones crediticias brillaban por su ausencia, existiendo, tan sólo, comerciantes capitalistas que eran insuficientes para financiar la economía española. Debido a esta falta de fuentes de financiación, e inspirándose en el modelo francés, José de Salamanca junto a otros comerciantes y capitalistas madrileños creó en 1844 el Banco de Isabel II, que en rigor fue el primer gran banco privado español (1).

El Banco de Isabel II estaba dotado de la potestad de emitir cédulas al portador, con lo que, en la práctica despojaba al Banco de San Fernando de la característica de ser único de emisión. Su capital inicial ascendió a cien millones de reales y tuvo un papel de banco innovador ya que utilizó técnicas y

procedimientos desconocidos hasta entonces como, por ejemplo, prestar dinero tomando como garantía las acciones de las compañías prestatarias, conceder préstamos en cuenta corriente o emitir billetes de muy bajo valor nominal; lo que popularizó el uso del papel moneda, contribuyendo a aumentar la oferta monetaria.

Pronto la competencia entre estos bancos se elevó a niveles tan altos que el Banco de San Fernando se negó a admitir billetes emitidos por el Banco de Isabel II. La situación fue empeorando hasta que en 1847 no tuvieron más remedio que fusionarse creando el Nuevo Banco de San Fernando.

En 1849, y siguiendo la Ley Peel inglesa, se dividió el banco en dos departamentos: uno de emisión y otro de operaciones, otorgándosele el privilegio del monopolio de emisión para toda España, excepto Cádiz y Barcelona. Seis años más tarde pierde su nombre para convertirse en el Banco de España, a la vez que se siguen creando nuevos bancos privados, entre los que destacan los bancos de Bilbao (1857), Santander (1857), Urquijo (1870) y Sabadell (1881), entre otros (2).

1.3. RECIENTE EVOLUCION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

El siglo actual se inicia con la creación de tres grandes bancos privados: el Banco Hispano Americano y el de Vizcaya en 1901 y el Banco Español de Crédito al año siguiente. El Banco Central lo haría en 1919 y el Banco Popular siete años más tarde.

Una de las características más típicas del sistema bancario así configurado radicaba en que, tanto las entidades madrileñas como las vascas tomaron una orientación claramente mixta, aceptando depósitos pero interviniendo directamente en la actividad industrial, mientras que los bancos catalanes y los extranjeros asentados en España desatendieron este segundo campo dedicándose exclusivamente a ser bancos de depósito, lo que en aquella época les relegó a un segundo plano por el creciente auge que en esa época tomó el proceso de industrialización provocado por la pérdida de las colonias.

Desde esta época hasta el momento actual se ha venido produciendo un incesante proceso de creación, salvo durante el periodo del status quo, de nuevas entidades bancarias. Hasta mediados de los años sesenta estas entidades tenían un carácter mixto, pero a partir de entonces, al menos teóricamente, tuvieron que optar por una de estas dos modalidades: banca de depósitos o banca industrial.

La banca privada en España se puede clasificar atendiendo a tres criterios:

- por la actividad que desempeñan pueden ser, tal como acabamos de ver, bancos industriales y bancos comerciales.
- por el ámbito en que operan podemos encontrarnos con bancos nacionales, regionales y locales.
- por la propiedad del capital se dividen en españoles y extranjeros.

A partir de estas clasificaciones, el Consejo Superior Bancario considera las siguientes categorías bancarias:

- bancos nacionales, que si son comerciales se denominan simplemente nacionales, y si son industriales se denominan nacionales -industriales.
- bancos regionales, sin distinguir subdivisiones.
- bancos locales, que si son industriales se denominan así y si son comerciales toman este nombre.
- bancos extranjeros, sin posteriores diferenciaciones a pesar de las distintas modalidades de entrada de que disponen.

1.3.1. EVOLUCION DEL NUMERO DE ENTIDADES

Siguiendo la clasificación mantenida por el consejo Superior Bancario vamos a recoger en el cuadro 1 la evolución experimentada por el número de entidades bancarias privadas desde 1960.

Como puede comprobarse en dicho cuadro, los bancos nacionales logran su punto máximo a finales de los años sesenta, para posteriormente ir cayendo poco a poco hasta llegar a contar con catorce entidades, las mismas que a comienzos de esa década.

Por lo que respecta a la banca industrial, ha ido experimentando, desde su creación en 1964, un continuo incremento de entidades hasta llegar a estabilizarse en los últimos años de los setenta y primeros de los ochenta. En la actualidad cuenta con casi el doble de bancos que cuando se creó esta categoría.

La banca regional, la menos numerosa de nuestro sistema, alcanzó su máxima expresión en el primer lustro de los sesenta, para ir reduciéndose posteriormente de tal forma que desde 1970 apenas ha experimentado modificación alguna.

La banca local, salvo ligeras excepciones, ha mantenido un tono claramente descendente debido a los procesos de fusión y absorción que ha sufrido en estos últimos años; a pesar de ello es la categoría bancaria más numerosa con cuarenta y siete entidades.

Caso completamente opuesto lo constituye la banca extranjera operante en España, ya que desde el año de su liberalización no ha cesado de incrementar su presencia en nuestro ordenamiento hasta llegar a cuarenta y una entidades en 1987.

La banca privada operante en nuestro territorio ha incrementado su número desde 1960 en un veintiseis por ciento pasando de 109 a 138 entidades. Esto podría hacernos pensar que la banca española está creciendo en número, lo cual no es cierto pues, en este periodo, hemos pasado de poseer ciento cinco bancos españoles a noventa y siete. Gracias a la entrada de treinta y siete nuevos bancos extranjeros, desde 1979, el número total de bancos operantes en nuestro territorio se ha incrementado sustancialmente (3).

CUADRO 1

EVOLUCION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA EN EL PERIODO 1960- 87

AÑOS	BANCA NACIONAL*	BANCA INDUSTRIAL	BANCA REGIONAL	BANCA LOCAL	BANCA EXTRANJERA	TOTAL
1960	14	—	18	73	4	109
1961	14	—	19	72	4	109
1962	15	—	19	70	4	108
1963	15	—	19	68	4	106
1964	14	12	19	69	4	118
1965	16	14	18	72	4	126
1966	19	14	18	71	4	126
1967	19	14	18	69	4	124
1968	19	14	18	66	4	121
1969	19	16	17	62	4	118
1970	18	16	13	60	4	111
1971	18	16	13	55	4	106
1972	18	17	12	54	4	105
1973	18	18	12	56	4	108
1974	18	18	13	55	4	108
1975	18	22	12	55	4	111
1976	18	23	12	56	4	113
1977	16	23	12	56	3	110
1978	15	24	12	55	4	109
1979	14	26	12	53	14	119
1980	14	26	12	51	22	125
1981	13	25	12	49	28	127
1982	13	26	12	49	30	130
1983	13	26	13	48	36	136
1984	13	24	13	48	36	134
1985	14	23	13	48	37	135
1986	14	23	13	47	39	136
1987	14	23	13	47	41	138

* Incluido el Banco Exterior de España.

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia.

1.3.2. EVOLUCION DEL VOLUMEN DE ACREEDORES

Si importante es conocer el número de entidades que configuran nuestra banca privada no lo es menos conocer la cuota de mercado detenida por cada categoría bancaria.

La banca nacional a pesar de poseer, tan sólo, el diez por ciento del total de entidades bancarias, capta más del sesenta y cinco por ciento de los acreedores del sistema. Si bien este porcentaje es ciertamente elevado, se observa un claro descenso en la importancia relativa que estas entidades tienen dentro del sistema bancario pues en veintisiete años han perdido veintidos puntos porcentuales, casi uno por año, lo que no es ciertamente, un buen balance.

La banca industrial, tras los primeros años de lógica expansión, ha sufrido un proceso similar hasta llegar a controlar poco más del diez por ciento de los acreedores totales del sistema.

Caso atípico lo constituyen los bancos regionales que tras ir descendiendo su cuota de mercado hasta llegar al mínimo en 1972 han experimentado un resurgimiento llegando a poseer en 1987 más del diez por ciento de dichos acreedores.

La banca local y la extranjera se encuentran en el otro extremo del análisis. La primera no ha dejado de crecer, salvo algunos años muy concretos, hasta el punto de constituirse en la segunda categoría bancaria, tras la banca nacional, por su cuota global de mercado superando el once por ciento del volumen total de acreedores.

Por lo que respecta a la banca extranjera, pese a las limitaciones a las que se encuentra sometida, y que serán tratadas en el siguiente capítulo, la variación porcentual experimentada desde la liberalización de su entrada hasta el momento actual ha sido la más importante de las producidas en

toda la banca privada, situándose por encima del doscientos setenta por ciento. Con todo no alcanza el dos por ciento de los acreedores bancarios (Ver cuadro 2).

El conocimiento de la evolución experimentada por los acreedores de cada categoría bancaria nos permite efectuar un análisis econométrico de la tendencia de dicha variable. Dicho análisis nos servirá, además, para efectuar una predicción de los valores futuros del porcentaje de acreedores que cada categoría bancaria va a captar para los próximos cinco años, es decir, hasta el ya célebre 1992.

El ajuste de tendencias lo hemos efectuado a través de tres modelos de regresión que emplean el método de los mínimos cuadrados.

En primer lugar, el más simple, consiste en un modelo lineal por el que el valor de una variable para el año "t" va a ser igual a una constante más el producto de otra por el valor del año "t", es decir:

$$Y_t = A + Bt$$

siendo:

Y_t : Porcentaje de acreedores del año t captado por una categoría bancaria cualquiera.

A, B : Constantes

t : Año o periodo analizado

El segundo modelo empleado es el exponencial y consiste en intentar que el valor de una variable sea igual a una constante multiplicada por otra elevada a la potencia "t", por tanto:

$$Y_t = A \cdot B^t$$

El último corresponde a un modelo

CUADRO 1

EVOLUCION PORCENTUAL DE ACREEDORES CAPTADOS POR CADA CATEGORIA

BANCA EN EL PERIODO 1968- 87

- AÑOS	BANCA NACIONAL*	BANCA INDUSTRIAL	BANCA REGIONAL	BANCA LOCAL	BANCA EXTRANJERA
1968	83.58	---	11.21	4.48	8.81
1969	89.98	---	12.38	4.48	8.95
1970	83.47	---	11.35	4.48	8.88
1971	82.95	---	11.46	4.48	8.71
1972	79.72	2.97	11.21	4.48	8.81
1973	88.67	4.44	9.74	4.48	8.64
1974	88.83	4.44	18.85	4.48	8.58
1975	88.18	5.11	9.27	4.48	8.77
1976	79.37	5.64	9.99	4.48	8.77
1977	78.13	6.74	9.33	4.48	8.85
1978	78.89	7.56	7.56	5.11	8.86
1979	77.86	8.54	7.77	5.11	8.77
1980	75.68	18.75	7.17	5.11	8.77
1981	72.48	13.31	7.22	5.11	8.77
1982	71.29	13.33	7.61	5.11	8.77
1983	78.81	13.88	7.36	5.11	8.66
1984	69.34	14.28	7.77	5.11	8.63
1985	68.42	13.72	8.22	5.11	8.77
1986	68.56	13.33	8.48	5.11	8.77
1987	68.24	12.81	8.48	5.11	8.82
1988	68.88	12.78	8.78	5.36	8.98
1989	68.16	12.19	8.97	5.56	1.11
1990	69.49	11.44	8.35	5.56	1.11
1991	69.48	18.99	8.49	5.56	1.11
1992	68.18	18.91	8.88	5.56	1.11
1993	67.21	18.68	8.88	5.56	1.11
1994	67.63	18.45	8.88	5.56	1.11
1995	65.83	18.48	18.84	5.56	1.11

* Incluido el Banco Exterior de España.

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia.

cuadrático basado, claro está, en una ecuación de segundo grado por la que una variable va a ser igual a una constante más otra multiplicada por "t" más otra multiplicada por "t" al cuadrado:

$$Y_t = A + Bt + Ct^2$$

Para algunos casos será preferible emplear un modelo u otro en función de una serie de estadísticos que nos permitan afirmar si el ajuste efectuado es correcto. En concreto emplearemos el error porcentual absoluto medio, el error estandar, el coeficiente de determinación R cuadrado y la t de Student.

Por último, efectuaremos la representación gráfica de la variable así como la predicción que más se ajuste a la tendencia histórica.

La evolución registrada por el porcentaje de acreedores captados por la banca nacional se ajusta bastante bien a cualquiera de los tres modelos. En el cuadro 3 recogemos los datos más significativos de los mismos.

Como puede apreciarse fácilmente cualquiera de los tres modelos es válido para analizar la tendencia. Quizá el cuadrático sea el que más se ajuste debido a que presenta los errores más bajos y el coeficiente de determinación R más alto. Lo elevado de este estadístico nos conduce a mantener más esta opinión pues nos indica que el modelo cuadrático explica casi el noventa y tres por ciento de la varianza de la variable estudiada. Igualmente el estadístico t de Student nos reafirma en la bondad del ajuste pues es superior, en valor absoluto, al valor obtenido en tablas, para un nivel de significación del noventa y nueve por ciento y veintiseis grados de libertad, que asciende a 2,779.

La representación gráfica de la evolución porcentual de los acreedores de la banca nacional junto con la predicción efectuada para los próximos cinco años en base al modelo cuadrático se recoge en la figura 1. En ella se observa la ligera disminución que la banca privada va a ir sufriendo en su cuota de

CUADRO 3

**AJUSTE DE LA EVOLUCION PORCENTUAL DE ACREEDORES CAPTADOS POR LA BANCA NACIONAL
EN EL PERIODO 1968- 87**

	MODELO LINEAL	MODELO EXPONENCIAL	MODELO CUADRATICO
FUNCION	$Y=85,427- 8,768246t$	$Y=85,834(0,989939)^t$	$Y=88,344-1,34361t+8,828116t^2$
ERROR PORCENTUAL MEDIO ABSOLUTO	2,3	2,2	1,9
ERROR ESTANDAR	2,164835	2,048881	1,826589
R²	0,8965	0,9065	0,9292
t DE Student	-15,811	-15,861	3,394

Nota: Para $t= 1,2,....28$, que son el numero de años considerados, desde 1968 hasta 1987.

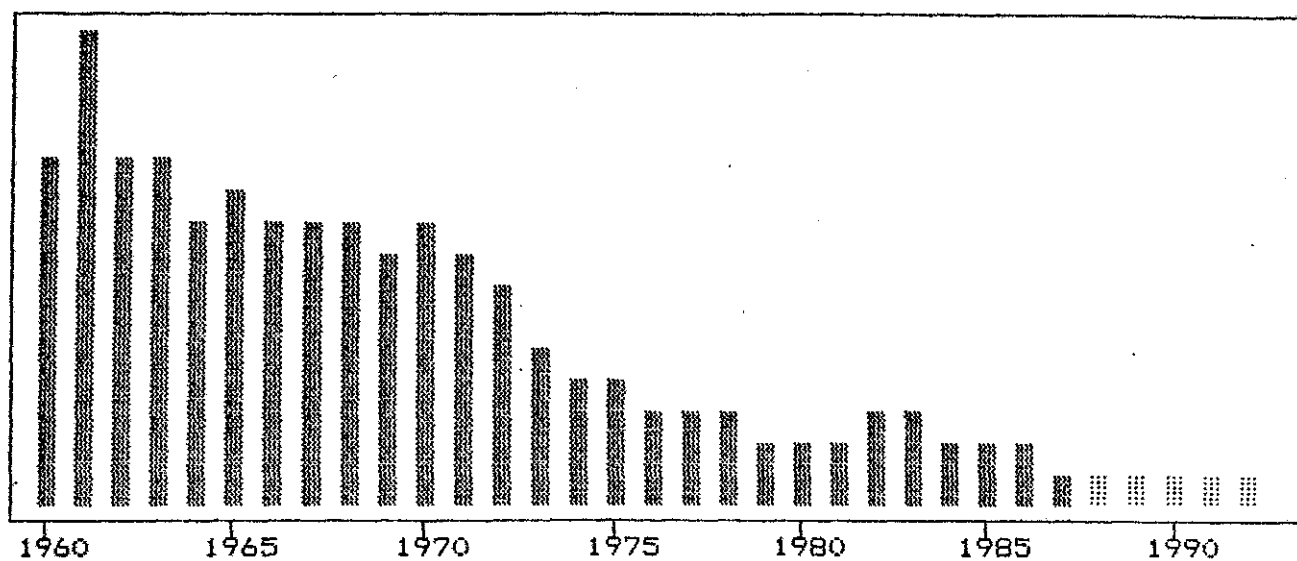


FIGURA 1

**EVOLUCION GRAFICA DEL PORCENTAJE DE ACREEDORES
CAPTADOS POR LA BANCA NACIONAL EN EL PERIODO
1968- 87 Y PREVISION PARA EL PERIODO 1988-92**

mercado en los próximos cinco años.

La estimación efectuada según los tres modelos, así como los errores de estimación se recogen en el Anexo 1.1.

En él se puede apreciar que es precisamente el ajuste cuadrático el que proyecta el mayor porcentaje de acreedores para los bancos nacionales en 1992, situándose en un 65,91 % del total de la banca privada.

La banca industrial, por su parte, tan sólo admite de forma fidedigna el ajuste cuadrático, presentando un coeficiente de determinación superior al noventa por ciento, una t de Student muy buena (4) y unos errores bajos sobre todo en comparación con las de los otros ajustes. (Ver cuadro 4).

Dicho ajuste nos permite efectuar una predicción sobre el comportamiento de esta variable para los próximos años. El modelo cuadrático es el que arroja unos porcentajes más bajos de acreedores captados por estos bancos industriales, tanto que para dentro de cinco años la predicción indica que si se mantiene la tendencia actual, tan sólo podrán disponer del tres y medio por ciento, lo cual, en nuestra opinión, es un porcentaje excesivamente pequeño si se analiza en profundidad el comportamiento de estas entidades. La representación gráfica de esta predicción se recoge en la figura 2.

Los valores estimados para el periodo 1988-92, así como la evolución mantenida durante los años anteriores y los errores cometidos en el ajuste se recogen en el citado Anexo 1.1.

La banca regional, junto con la extranjera, es la que ofrece un ajuste más difícil por el perfil gráfico de los valores que presenta. Concretamente la primera de ellas supone una fuerte caída hasta principios de los años setenta para iniciar, con ciertos altibajos, un ciclo expansivo que llega hasta el momento actual. Todos estos cambios de tendencia dificultan el empleo de cualquier modelo de regresión; tan sólo el cuadrático ofrece ciertas garantías al presentar un coeficiente de determinación del ochenta y cuatro por ciento y una t

CUADRO 4

**AJUSTE DE LA EVOLUCION PORCENTUAL DE ACREEDORES CAPTADOS POR LA BANCA INDUSTRIAL
EN EL PERIODO 1964- 87**

	MODELO LINEAL	MODELO EXPONENCIAL	MODELO CUADRATICO
FUNCION	$Y=5,6983+ 0,331013t$	$Y=5,28874(1,04597)^t$	$Y=0,1374+1,65859t-0,053103t^2$
ERROR PORCENTUAL MEDIO ABSOLUTO	26,3	26,2	11,2
ERROR ESTANDAR	2,613781	3,185357	1,126031
R²	0,4568	0,5226	0,9036
t DE Student	4,295	4,908	-9,876

Nota: Para t= 1,2,.....24, que son el numero de años considerados, desde 1964 hasta 1987.

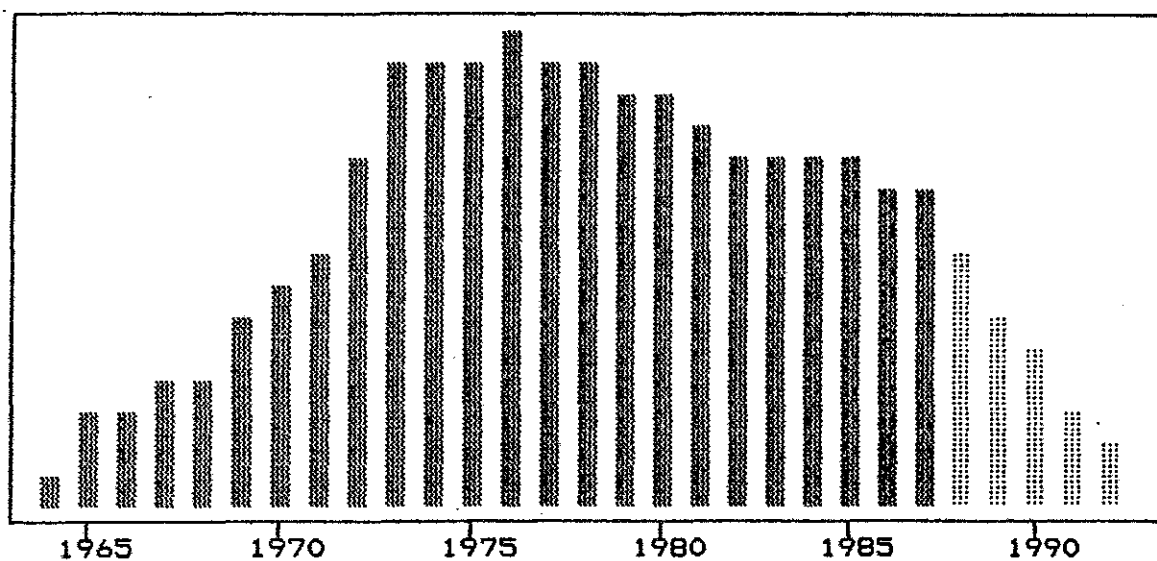


FIGURA 2

**EVOLUCION GRAFICA DEL PORCENTAJE DE ACREEDORES
CAPTADOS POR LA BANCA INDUSTRIAL EN EL PERIODO
1964- 87 Y PREVISION PARA EL PERIODO 1988-92**

de Student superior a nueve puntos. Tanto el ajuste lineal como el exponencial apenas son representativos con unos coeficientes de determinación inferiores al treinta por ciento (Ver cuadro 5).

La predicción efectuada por el modelo cuadrático, recogida igualmente en el Anexo 1.1 indica que en 1992 la banca regional controlará más del doce por ciento de los acreedores del sistema con lo que volvería a los niveles de principios de los años sesenta.

La gráfica correspondiente se recoge en la figura 3.

La banca local permite unos ajustes casi perfectos con unos estadísticos muy aceptables y unos errores mínimos.

Cualquiera de los tres modelos permite un ajuste muy significativo al ser muy clara la tendencia evidenciada, durante los veintiocho años considerados, por el porcentaje de acreedores captados por esta categoría bancaria. A pesar de ello de nuevo es el modelo cuadrático el que se adapta más perfectamente a la realidad, tal y como se deduce de los datos contenidos en el cuadro 6 y en el Anexo correspondiente.

La representación gráfica de dicho ajuste cuadrático se recoge en la figura 4.

Como apuntábamos antes, la banca extranjera presenta múltiples problemas a la hora de efectuar un análisis de tendencias puesto que aunque durante los últimos años se aprecia una evolución favorable, en épocas pretéritas se han producido oscilaciones que rompen cualquier tendencia.

De nuevo, el modelo cuadrático es el único válido con un coeficiente de determinación aceptable del ochenta por ciento, una t de Student de siete puntos y un error estandar del uno por ciento. (Vease cuadro 7).

La evolución prevista, para los próximos

CUADRO 5

**AJUSTE DE LA EVOLUCION PORCENTUAL DE ACREEDORES CAPTADOS POR LA BANCA REGIONAL
EN EL PERIODO 1960- 87**

	MODELO LINEAL	MODELO EXPONENCIAL	MODELO CUADRATICO
FUNCION	$Y=10,4879-0,098148t$	$Y=10,2451(0,99188)^t$	$Y=0,1374+1,65859t-0,053183t^2$
ERROR PORCENTUAL MEDIO ABSOLUTO	11,0	10,7	5,1
ERROR ESTANDAR	1,245547	1,231474	0,5760035
R²	0,2691	0,2318	0,8493
t DE Student	-3,894	-2,881	9,810

Nota: Para $t= 1,2,....28$, que son el numero de años considerados, desde 1960 hasta 1987.

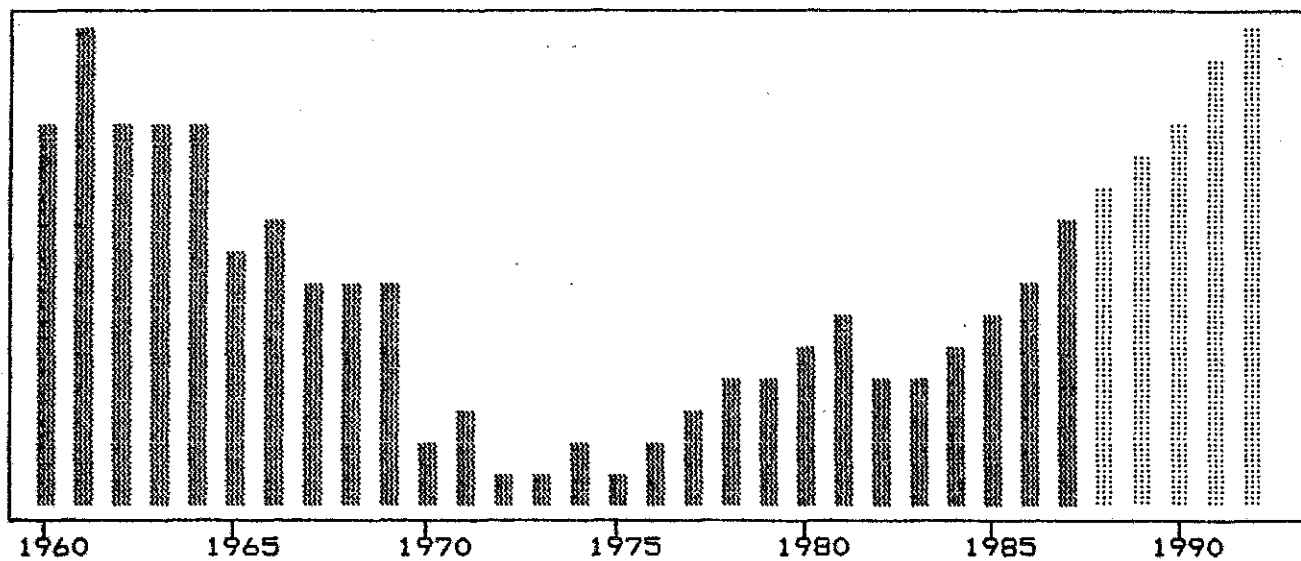


FIGURA 3

**EVOLUCION GRAFICA DEL PORCENTAJE DE ACREEDORES
CAPTADOS POR LA BANCA REGIONAL EN EL PERIODO
1960- 87 Y PREVISION PARA EL PERIODO 1988-92**

CUADRO 6

**AJUSTE DE LA EVOLUCION PORCENTUAL DE ACREEDORES CAPTADOS POR LA BANCA LOCAL
EN EL PERIODO 1968- 87**

	MODELO LINEAL	MODELO EXPONENCIAL	MODELO CUADRATICO
FUNCION	$Y=2,85833+0,383144t$	$Y=3,6969(1,84389)^t$	$Y=4,8143+0,87194t+0,087972t^2$
ERROR PORCENTUAL MEDIO ABSOLUTO	10,5	7,8	7,0
ERROR ESTANDAR	0,749795	0,6187729	0,585786
R²	0,9199	0,9296	0,9530
t DE Student	17,281	18,525	4,195

Nota: Para t= 1,2,....28, que son el numero de años considerados, desde 1968 hasta 1987.

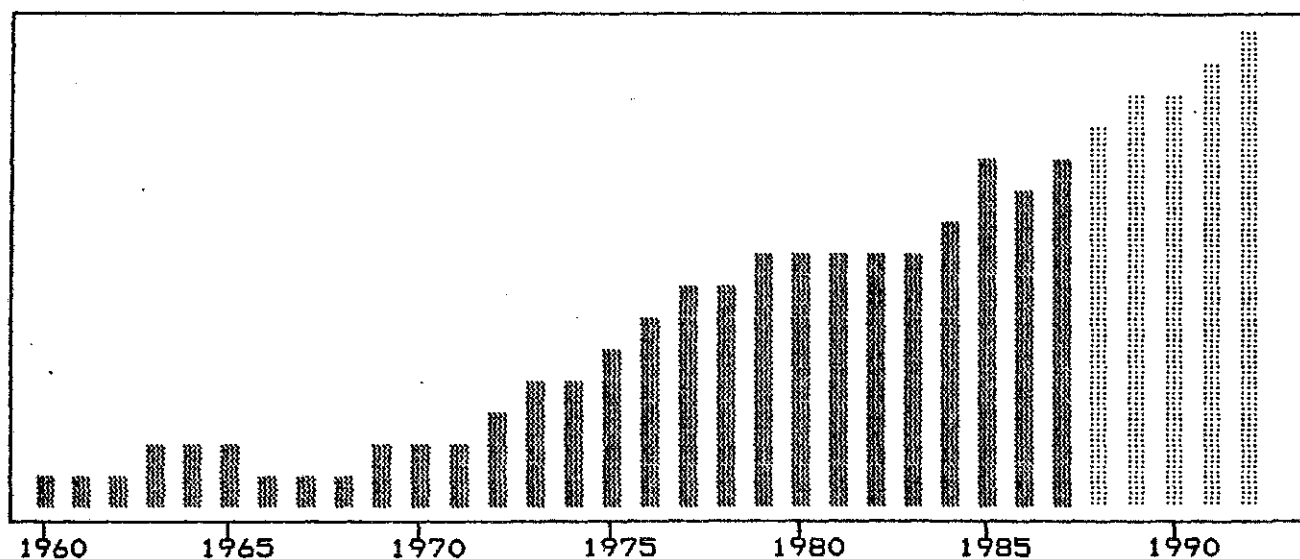


FIGURA 4

EVOLUCION GRAFICA DEL PORCENTAJE DE ACREEDORES
CAPTADOS POR LA BANCA LOCAL EN EL PERIODO
1960- 87 Y PREVISION PARA EL PERIODO 1988-92

CUADRO 7

**AJUSTE DE LA EVOLUCION PORCENTUAL DE ACREEDORES CAPTADOS POR LA BANCA EXTRANJERA
EN EL PERIODO 1968- 87**

	MODELO LINEAL	MODELO EXPONENCIAL	MODELO CUADRATICO
FUNCION	$Y=0,56587+0,023413t$	$Y=0,6327(1,02207)^t$	$Y=1,0198-0,06737t+0,003130t^2$
ERROR PORCENTUAL MEDIO ABSOLUTO	18,8	17,2	11,6
ERROR ESTANDAR	0,2307861	0,2245945	0,1347259
R^2	0,4197	0,4097	0,8098
t DE Student	4,336	4,248	7,162

Nota: Para $t= 1,2,....28$, que son el numero de años considerados, desde 1968 hasta 1987.

cinco años, del porcentaje de acreedores captados por la banca extranjera se recoge gráficamente en la figura 5 y numéricamente en el Anéxo 1.1. Dichas previsiones apuntan a un porcentaje del 2,20 por ciento en 1992, valor que en nuestra opinión será superado por la fuerte entrada de este tipo de entidades en los próximos años.

A partir de las previsiones efectuadas a través del modelo cuadrático, que es el que más se ajusta a los valores históricos, podemos prever que en 1992, la banca privada actuante en España se repartirá el mercado en la forma recogida en el cuadro 8.

Estas previsiones efectuadas de forma independiente, se ajustan bastante bien al esquema global de la banca privada pues sumando las correspondientes a las cinco categorías tan sólo se incurre en un error del cero setenta y dos por ciento. A pesar de ello nosotros consideramos, tal y como apuntábamos anteriormente, que algunas de estas previsiones se encuentran sobrevaloradas, caso de la banca regional y local, y otras minusvaloradas como la banca industrial y la extranjera. La banca nacional puede muy bien situarse en torno a los valores previstos.

Una vez efectuado este análisis prospectivo de los acreedores bancarios, continuamos con el estudio de las principales variables que definen la configuración actual de la banca privada.

1.3.3. EVOLUCION DEL VOLUMEN DE INVERSIONES

El estudio de la financiación obtenida por un sector siempre debe ir acompañado por el de su correspondiente inversión. Toda financiación supone un coste que debe ser recuperado a través del proceso de inversión que originariamente motivó la búsqueda de esos recursos financieros. Indudablemente no tendría sentido la captación de unos recursos si más tarde no van a ser invertidos obteniendo por ellos una rentabilidad.

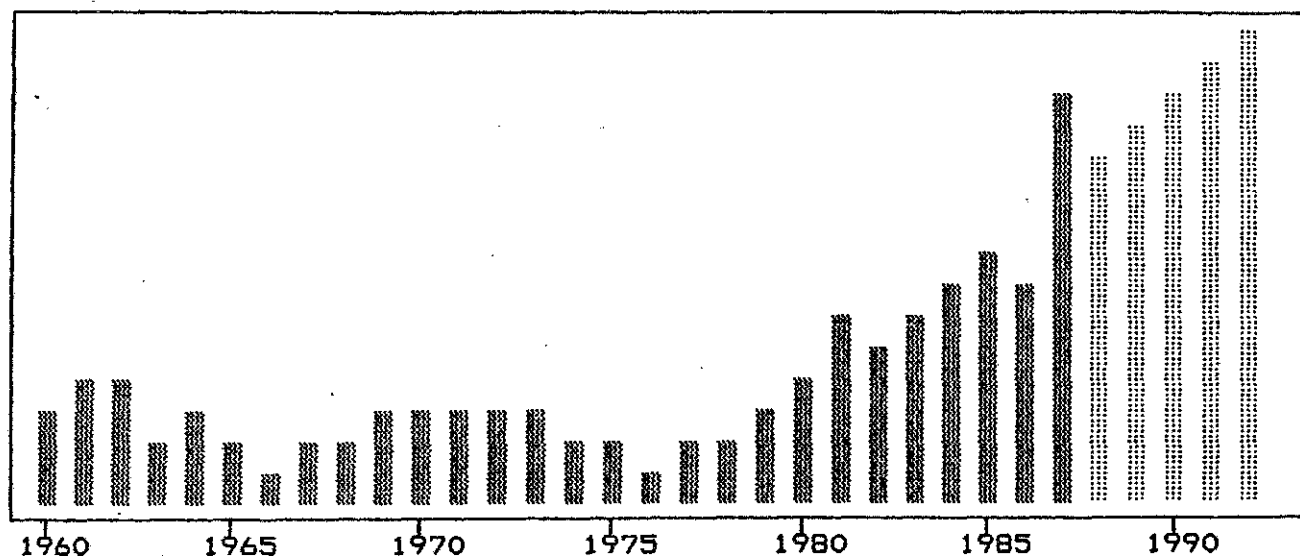


FIGURA 5

**EVOLUCION GRAFICA DEL PORCENTAJE DE ACREEDORES
CAPTADOS POR LA BANCA EXTRANJERA EN EL PERIODO
1968- 87 Y PREVISION PARA EL PERIODO 1988-92**

CUADRO B

PREVISIONES DEL PORCENTAJE DE ACREEDORES

CAPTADOS POR LA BANCA PRIVADA EN 1992

BANCA PRIVADA	PROCENTAJE DE ACREEDORES PREVISTOS
BANCA NACIONAL	65,91
BANCA INDUSTRIAL	3,58
BANCA REGIONAL	12,52
BANCA LOCAL	15,87
BANCA EXTRANJERA	2,28
ERROR MEDIO	8,72
TOTAL	100,00

Si en otros sectores este estudio es importante, en el bancario es imprescindible, ya que su tráfico consiste, básicamente y, al menos, tradicionalmente en la captación y colocación de recursos financieros.

Con el fin de no hacer demasiado prolijo el análisis de la capacidad inversora de la banca privada en España vamos a considerar, tan sólo, los datos referentes a la presente década por estimar que son suficientemente explicativos de dicha realidad.

El primer valor que destaca del cuadro 9 es el elevado porcentaje de inversiones crediticias que la banca extranjera logra mantener a pesar del escaso volumen de recursos ajenos que capta vía acreedores. No obstante desde 1984 ha ido disminuyendo dicho valor hasta situarse por debajo del nueve por ciento en 1987.

El resto de las categorías bancarias poseen unas inversiones crediticias que fluctúan sobre valores similares a los relativos a la variable acreedores, situándose en algún caso por encima, (banca industrial y extranjera), y en otros por debajo, (banca nacional, regional y local). El hecho de que la banca industrial posea un porcentaje superior en inversiones que en acreedores obedece a que su actividad primordial es precisamente la concesión de créditos institucionales; por su parte la banca extranjera al no verse limitada por trabas legales puede jugar su papel de banca de inversiones elevando al máximo su capacidad de actuación en actividades al por mayor.

El sector privado y específicamente las actividades secundarias son los más beneficiados de los créditos concedidos por la banca privada, llegando a mantener una proporción de cien a uno con respecto a los créditos recibidos por el sector público durante los primeros años de esta década.

1.3.4. EVOLUCION DE LAS OFICINAS BANCARIAS

CUADRO 9

**EVOLUCION PORCENTUAL DE LAS INVERSIONES CREDITICIAS MANTENIDAS POR CADA
CATEGORIA BANCARIA EN EL PERIODO 1980- 87**

ANOS	BANCA NACIONAL*	BANCA INDUSTRIAL	BANCA REGIONAL	BANCA LOCAL	BANCA EXTRANJERA
1980	63,49	13,22	8,40	9,67	5,22
1981	61,65	12,89	8,33	9,34	7,75
1982	62,55	12,10	7,96	9,24	8,04
1983	61,88	13,41	7,20	9,78	8,52
1984	59,66	12,45	7,11	10,15	10,60
1985	61,13	11,00	6,53	10,21	10,33
1986	62,85	12,10	7,32	9,27	9,26
1987	62,61	11,02	7,66	9,77	8,94

* Incluido el Banco Exterior de España.

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia.

El punto de venta que utilizan por excelencia los bancos son las oficinas. Aunque en la actualidad el negocio bancario se está reorientando hacia otras direcciones, como veremos posteriormente, las oficinas han sido los centros neurálgicos de las relaciones banco- cliente tanto para los aspectos de inversión como para los de financiación. Igualmente han sido concebidas como los locales físicos en los que se efectuaban toda la serie de operaciones que tradicionalmente ha venido efectuando la banca.

Con los nuevos avances tecnológicos, de los que hablaremos en el capítulo 7, y el incremento de los servicios puestos a disposición de los clientes, la dependencia que tenían los bancos de su red, tal y como hasta ahora ha sido concebida, ha disminuido enormemente .

La liberalización de los tipos de interés ha influido igualmente en este hecho puesto que hasta hace relativamente poco, la banca al no poder competir en la captación de recursos financieros vía tipos pasivos, debía recurrir a otros medios, más caros y menos flexibles, como es la apertura de sucursales.

Las fusiones producidas en los últimos años, con la consiguiente duplicidad de oficinas, y el intento de reducir los costes de transformación han determinado, asimismo, la reducción que el número de oficinas abiertas en territorio nacional por la banca privada está sufriendo desde 1986, poniendo término a una etapa de fuerte expansión iniciada a mediados de los setenta con el fin de aprovechar el exceso de empleados con que contaba.

Mientras que en 1950 existían únicamente dos mil doscientas veintiseis oficinas, diez años más tarde la cifra se eleva a dos mil seiscientas noventa y siete, veinte más tarde a cuatro mil doscientas noventa y una, una década después a trece mil doscientas vientitres y, a partir de entonces, siguió la evolución recogida en el cuadro 10.

Aunque con tasa anuales de crecimiento cada vez menores, la década actual siguió contemplando un crecimiento positivo del número de oficinas de la banca privada. Sin embargo 1986 marca una ruptura con la historia pasada puesto que es el primer año que

CUADRO 10

**EVOLUCION DE LAS OFICINAS ABIERTAS POR LA BANCA
PRIVADA EN EL PERIODO 1980- 87**

ANO	OFICINAS	VARIACION
1980	13223	---
1981	14290	+8,07%
1982	15374	+7,58%
1983	16046	+4,37%
1984	16399	+2,19%
1985	16568	+1,03%
1986	16471	-0,58%
1987	16449	-0,13%

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia.

presenta una disminución en el número de oficinas con respecto al año anterior. Esta tendencia no ya sólo decreciente, sino negativa se ha mantenido durante 1987 aunque con un porcentaje de disminución interanual menor.

Las previsiones para el futuro próximo indican sucesivas disminuciones que situarían en torno a once mil quinientas las oficinas abiertas en territorio español (Ver figura 6) aunque, en nuestra opinión, el descenso no será tan acusado como nos indica el ajuste efectuado (5).

Esta evolución indica que las oficinas que se van a cerrar en los próximos años, debido principalmente a fusiones o absorciones, superarán a aquellas que se abrirán, primordialmente, por los nuevos bancos extranjeros recién admitidos o por los antiguos que aprovechen la liberalización prevista en materia de expansión bancaria.

La mayor parte de las oficinas operativas existentes en España pertenecen a la banca nacional, encontrándose a continuación la banca regional y la local. Las últimas posiciones son ocupadas por la banca industrial y la extranjera, debido a las limitaciones legales que le han sido impuestas y que serán contempladas en el siguiente capítulo. (Ver cuadro 11).

Es importante señalar que la banca nacional, con el diez por ciento de entidades posee casi el setenta por ciento de las oficinas bancarias. Esta infraestructura le permite, entre otras razones, captar un porcentaje similar de recursos ajenos vía acreedores. Sin embargo el escaso número de oficinas controladas por la banca extranjera, el cero siete por ciento, no ha sido obstáculo para que consiga mantener el nueve por ciento de las inversiones crediticias del total de la banca privada.

1.3.5. EVOLUCION DEL NUMERO DE EMPLEADOS BANCARIOS

La otra variable bancaria que va íntimamente unida a las oficinas son los empleados.

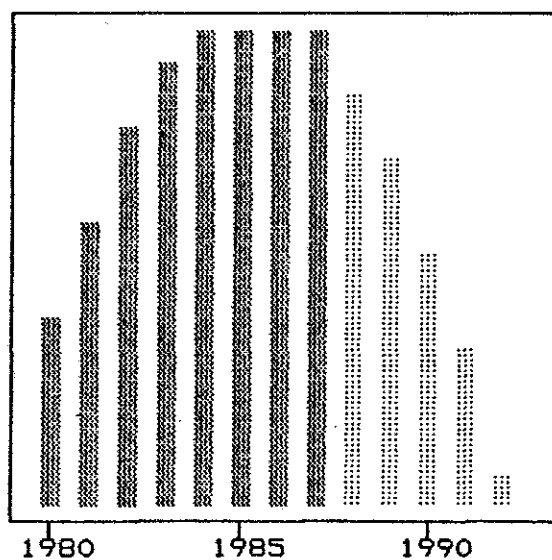


FIGURA 6

**EVOLUCION GRAFICA DE LAS OFICINAS ABIERTAS
POR LA BANCA PRIVADA EN EL PERIODO 1980- 87
Y PREVISION PARA EL PERIODO 1988-92**

CUADRO 11

**EVOLUCION PORCENTUAL DE LAS OFICINAS ABIERTAS POR CADA
CATEGORIA BANCARIA EN EL PERIODO 1980- 87**

AÑOS	BANCA NACIONAL*	BANCA INDUSTRIAL	BANCA REGIONAL	BANCA LOCAL	BANCA EXTRANJERA
1980	69,2	6,8	11,2	12,2	8,4
1981	68,7	6,8	11,3	12,3	8,5
1982	67,8	6,4	11,6	13,4	8,6
1983	67,2	6,5	12,8	13,5	8,6
1984	67,8	6,4	12,2	12,8	8,6
1985	68,2	6,6	12,8	12,5	8,7
1986	69,0	6,2	12,4	11,7	8,7
1987	69,4	5,9	12,7	11,3	8,7

* Incluido el Banco Exterior de España.

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia.

Tradicionalmente, la banca ha sido un sector intensivo en su mano de obra que ha desembocado en una cantidad elevada, aunque inferior a la del resto de los países de la Europa Comunitaria (6), de empleados por oficina abierta.

El fuerte incremento generado por los gastos de personal dentro de la partida de costes de transformación y los recientes avances en el campo de la tecnología de la información hicieron ver la necesidad de reducir el número de empleados a través de planes de jubilación anticipada y otras medidas encaminadas en el mismo sentido, junto con una política restringidísima de dotación de nuevas plazas, sin que ello produzca menoscabo de su actividad.

Como consecuencia de esta política restrictiva se han perdido más de veintitres mil puestos de trabajo en la banca privada en tan sólo siete años, continuando la tendencia en este mismo sentido, como puede comprobarse en el cuadro 12 y en la figura 7.

A través del ajuste cuadrático estimamos, de mantenerse la tendencia actual, que en 1992 la banca privada mantendrá en nómina poco menos de ciento treinta mil empleados (Ver Anexo 1.1).

La mayor parte de los empleados bancarios han sido contratados, como no, por la banca nacional con un porcentaje ligeramente superior al que posee de oficinas. A continuación se encuentran la banca local y la regional con un número de empleados muy similar, y por último la industrial y la extranjera. Es de destacar la importante correlación existente entre oficinas y empleados pues en ningún caso el porcentaje detentado por una categoría bancaria de ambas variables difiere en más de tres puntos porcentuales. (Ver cuadro 13).

Un aspecto interesante, relativo a los empleados bancarios, es el que hace mención al empleo de mano de obra más o menos cualificada y su distribución por categorías laborales: jefes, titulados, oficiales administrativos, auxiliares, subalternos y otros.

CUADRO 12

**EVOLUCION DE LOS EMPLEADOS DE LA BANCA PRIVADA
EN EL PERIODO 1980- 87**

AÑO	EMPLEADOS	VARIACION
1980	180274	---
1981	177220*	-1,68%
1982	175757*	-0,83%
1983	172580*	-1,80%
1984	168888	-2,14%
1985	163591	-3,13%
1986	159342	-2,60%
1987	156986	-1,48%

* Sin incluir el Banco de los Pirineos.

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia.

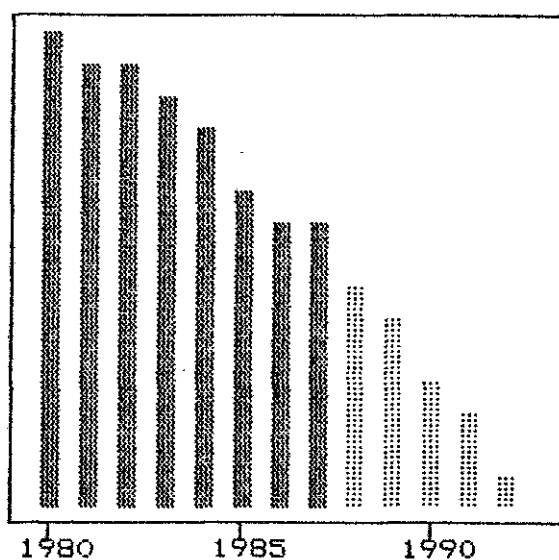


FIGURA 7

EVOLUCION GRAFICA DE LOS EMPLEADOS
POR LA BANCA PRIVADA EN EL PERIODO 1980- 87
Y PREVISION PARA EL PERIODO 1988-92

CUADRO 13

**EVOLUCION PORCENTUAL DE LOS EMPLEADOS CONTRATADOS POR CADA
CATEGORIA BANCARIA EN EL PERIODO 1980- 87**

- AÑOS	BANCA NACIONAL*	BANCA INDUSTRIAL	BANCA REGIONAL	BANCA LOCAL	BANCA EXTRANJERA
1980	69,70	7,87	10,20	10,94	1,28
1981	68,91	7,99	10,36	11,06	1,65
1982	68,76	7,54	10,37	11,47	1,82
1983	68,86	7,42	10,47	11,31	1,92
1984	69,72	7,11	10,37	10,92	1,86
1985	69,78	6,98	9,97	11,43	1,99
1986	70,10	6,61	10,30	10,89	2,10
1987	70,33	6,17	10,42	10,91	2,17

* Incluido el Banco Exterior de España.

Sin incluir el Banco de los Pirineos.

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia.

De estas seis categorías, los oficiales administrativos representan la mayor parte, casi la mitad, de los empleados bancarios, situándose a continuación los jefes con casi el cuarenta por ciento, y subiendo. Tanto los auxiliares como los subalternos han ido perdiendo importancia hasta quedar como categorías residuales. El escaso porcentaje declarado de titulados es debido a que muchas entidades, a la hora de facilitar información estadística, no distinguen entre jefes y titulados, incluyendo en estos casos, el Consejo Superior Bancario, el montante total en la primera categoría. El cuadro 14 recoge su evolución en estos últimos años.

Para culminar este capítulo, y aunque sea de forma anecdótica, vamos a comentar un hecho de singular relieve que marca, en cierta forma, la diferente concepción del negocio bancario que tienen las entidades extranjeras ubicadas en nuestro territorio.

Como puede apreciarse en el cuadro 15 la banca extranjera contrata el mayor porcentaje de mujeres de la banca privada, superando el treinta y dos por ciento. A continuación se sitúa la banca local y la industrial y en último lugar la nacional y la regional, con valores que en ningún caso llegan al veinte por ciento.

De estos datos podemos obtener dos conclusiones que suponen interpretaciones contradictorias de una misma realidad.

La primera de ellas destaca el carácter poco proclive de un sector nacional a contratar a personas de sexo femenino, lo cual es fruto de la idiosincrasia de un pueblo como el nuestro.

La segunda, evidencia la evolución que nuestras entidades bancarias están experimentando al elevar año tras año, salvo escasas excepciones, el porcentaje de mujeres empleadas, lo que se ha visto potenciado por el fuerte incremento de la presencia femenina cualificada en el mercado de trabajo.

CUADRO 14

**EVOLUCION PORCENTUAL DE LAS CATEGORIAS LABORALES CONTRATADAS
POR LA BANCA PRIVADA EN EL PERIODO 1980- 87**

AÑOS	JEFEs	TITULADOS	OFICIALES	AUXILIARES	SUBALTERNOS	OTROS
1980	29,64	0,60	39,32	15,45	11,98	2,41
1981	31,38	0,61	41,71	12,73	11,28	3,45
1982	32,66	0,60	44,24	9,85	18,41	2,24
1983	34,11	0,56	45,48	8,17	9,55	2,13
1984	35,64	0,52	46,18	8,34	9,76	2,14
1985	37,04	0,58	46,70	5,75	7,90	2,11
1986	38,48	0,58	46,60	5,28	7,28	2,02
1987	39,96	0,59	45,52	5,41	6,34	2,00

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia. Datos en porcentaje.

CUADRO 15

EVOLUCION PORCENTUAL DE LAS MUJERES CONTRATADAS POR CADA

CATEGORIA BANCARIA EN EL PERIODO 1980- 87

AÑOS	BANCA NACIONAL*	BANCA INDUSTRIAL	BANCA REGIONAL	BANCA LOCAL	BANCA EXTRANJERA
1980	11,5	17,6	12,7	14,6	28,7
1981	11,6	17,6	12,6	14,4	29,1
1982	11,7	17,5	12,2	16,0	29,8
1983	11,7	17,6	12,0	14,4	29,7
1984	12,0	17,1	12,3	15,3	29,8
1985	12,2	17,2	12,5	16,2	30,8
1986	12,9	17,5	13,0	16,0	31,5
1987	13,3	17,5	12,9	18,6	32,5

* Incluido el Banco Exterior de España.

Sin incluir el Banco de los Pirineos.

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB. Varios años y elaboración propia.

A pesar de ello, mientras que la banca nacional incrementaba, en este periodo, en un punto y ocho décimas la contratación femenina, la extranjera lo hacía en tres puntos y ocho décimas. Aunque este incremento sea más fácil de obtener por tener plantillas más reducidas, la banca privada nacional debería tener en cuenta el importante papel que el sexo femenino está teniendo en un negocio bancario altamente competitivo y cada vez más personalizado, donde el trato directo con el cliente, para cuestiones no rutinarias, va a jugar un papel estelar en un futuro muy próximo.

NOTAS

- (1) Aunque ya en 1717 se había creado bajo el nombre de Juan Etcheverry Banquero el actual Banco de Etcheverría y en 1776 el actual Banco Pastor con el nombre de Banca Sobrinos de José Pastor.
- (2) Del Comercio (1891), Pueyo (1890), Depósitos (1894), Cantábrico (1891), Mas Sardá (1844), Simeón (1857), Peninsular (1879), Masaveu (1840), Garriga Nogués (1885), Huesca (1880), Crédito y Ahorro (1897), Trelles (1897), Condal (1837), Comercial Español (1896), Crédito Balear (1872), Meridional (1873), Crédito e Inversiones (1847), Comercial de Cataluña (1877), Andalucía (1844), Hispano Industrial (1881), con estas u otras denominaciones sociales.
- (3) Es preciso hacer notar que, tal y como hace el CSB, no consideramos como bancos extranjeros aquellos de origen español adquiridos o controlados por capitales foráneos.
- (4) El valor obtenido es -9,876, muy superior en valor absoluto, al crítico para un nivel de significación del noventa y nueve por ciento y veintidos grados de libertad, que es de 2,819.
- (5) Esta previsión se ha efectuado a partir de un modelo cuadrático de la forma $Y = 11849 + 1494,75t - 116,583t^2$ para $t = 1, 2, \dots, 8$, con un error estandar de 101,86, un coeficiente de determinación de 0,9951 y una t de Student de -14,834.
- (6) En el capítulo 3, relativo al tamaño de la banca privada nos detendremos en este análisis.

ANEXO 1.1

**TABLAS DE
TENDENCIA
Y
PREVISIONES
DE LA
BANCA PRIVADA
EN ESPAÑA**

TABLA DE PORCENTAJES REALES Y ESTIMADOS DE ACREEDORES CAPTADOS
POR LA BANCA NACIONAL EN LOS PERIODOS 1960- 87 Y 1988-92

AÑO	VALORES REALES	AJUSTE EXPO- NENCIAL	ERROR PORCEN- TUAL -	AJUSTE LINEAL	ERROR PORCEN- TUAL -	AJUSTE CUADRA- TICO -	ERROR PORCEN- TUAL -
1960	83.58	84.971	-1.7	84.667	-1.3	87.021	-4.1
1961	89.8	84.116	6.3	83.907	6.6	85.738	4.5
1962	83.47	83.269	0.2	83.147	0.4	84.495	-1.2
1963	82.95	82.432	0.6	82.387	0.7	83.292	-0.4
1964	79.72	81.602	-2.4	81.626	-2.4	82.129	-3.0
1965	80.67	80.781	-0.1	80.866	-0.2	81.007	-0.4
1966	80.03	79.968	0.1	80.106	-0.1	79.925	0.1
1967	80.1	79.164	1.2	79.346	0.9	78.883	1.5
1968	79.37	78.367	1.3	78.585	1.0	77.881	1.9
1969	78.13	77.579	0.7	77.825	0.4	76.920	1.5
1970	78.89	76.798	2.7	77.065	2.3	75.999	3.7
1971	77.86	76.026	2.4	76.305	2.0	75.118	3.5
1972	75.6	75.261	0.4	75.544	0.1	74.277	1.8
1973	72.4	74.503	-2.9	74.784	-3.3	73.477	-1.5
1974	71.39	73.754	-3.3	74.024	-3.7	72.716	-1.9
1975	70.81	73.012	-3.1	73.264	-3.5	71.996	-1.7
1976	69.34	72.277	-4.2	72.503	-4.6	71.316	-2.9
1977	68.42	71.550	-4.6	71.743	-4.9	70.677	-3.3
1978	68.56	70.830	-3.3	70.983	-3.5	70.078	-2.2
1979	68.24	70.117	-2.8	70.223	-2.9	69.519	-1.9
1980	68.08	69.412	-2.0	69.462	-2.0	69.000	-1.4
1981	68.16	68.713	-0.8	68.702	-0.8	68.521	-0.5
1982	69.49	68.022	2.1	67.942	2.2	68.083	2.0
1983	69.4	67.338	3.0	67.182	3.2	67.684	2.5
1984	68.18	66.660	2.2	66.421	2.6	67.327	1.3
1985	67.21	65.989	1.8	65.661	2.3	67.009	0.3
1986	67.63	65.326	3.4	64.901	4.0	66.731	1.3
1987	65.83	64.668	1.8	64.141	2.6	66.494	-1.0
1988	---	64.018	---	63.380	---	66.297	---
1989	---	63.373	---	62.620	---	66.140	---
1990	---	62.736	---	61.860	---	66.024	---
1991	---	62.105	---	61.100	---	65.948	---
1992	---	61.480	---	60.339	---	65.911	---

TABLA DE PORCENTAJES REALES Y ESTIMADOS DE ACREEDORES CAPTADOS
POR LA BANCA INDUSTRIAL EN LOS PERIODOS 1968- 87 Y 1988-92

AÑO	VALORES REALES	AJUSTE EXPO- NENCIAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE LINEAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE CUADRA TICO -	ERROR PORCEN TUAL -
1964	2.97	5.5305	-86.2	6.2213	-109.5	1.7429	41.3
1965	4.24	5.7847	-36.4	6.5523	-54.5	3.2422	23.5
1966	4.72	6.0507	-28.2	6.8833	-45.8	4.6353	1.8
1967	5.15	6.3288	-22.9	7.2143	-40.1	5.9221	-15.0
1968	5.64	6.6198	-17.4	7.5453	-33.8	7.1028	-25.9
1969	6.74	6.9241	-2.7	7.8763	-16.9	8.1773	-21.3
1970	7.56	7.2424	4.2	8.2073	-8.6	9.1455	-21.0
1971	8.54	7.5753	11.3	8.5384	0.0	10.0075	-17.2
1972	10.75	7.9236	26.3	8.8694	17.5	10.7634	-0.1
1973	13.21	8.2878	37.3	9.2004	30.4	11.4130	13.6
1974	13.3	8.6688	34.8	9.5314	28.3	11.9564	10.1
1975	13.82	9.0674	34.4	9.8624	28.6	12.3937	10.3
1976	14.28	9.4842	33.6	10.1934	28.6	12.7247	10.9
1977	13.72	9.9202	27.7	10.5244	23.3	12.9495	5.6
1978	13.3	10.3762	22.0	10.8554	18.4	13.0681	1.7
1979	12.81	10.8532	15.3	11.1865	12.7	13.0805	-2.1
1980	12.78	11.3522	11.2	11.5175	9.9	12.9867	-1.6
1981	12.19	11.8740	2.6	11.8485	2.8	12.7866	-4.9
1982	11.44	12.4199	-8.6	12.1795	-6.5	12.4804	-9.1
1983	10.99	12.9909	-18.2	12.5105	-13.8	12.0680	-9.8
1984	10.91	13.5881	-24.5	12.8415	-17.7	11.5493	-5.9
1985	10.68	14.2127	-33.1	13.1725	-23.3	10.9245	-2.3
1986	10.45	14.8661	-42.3	13.5036	-29.2	10.1934	2.5
1987	10.48	15.5495	-48.4	13.8346	-32.0	9.3562	10.7
1988	---	16.2643	---	14.1656	---	8.4127	---
1989	---	17.0120	---	14.4966	---	7.3631	---
1990	---	17.7941	---	14.8276	---	6.2072	---
1991	---	18.6121	---	15.1586	---	4.9451	---
1992	---	19.4677	---	15.4896	---	3.5768	---

TABLA DE PORCENTAJES REALES Y ESTIMADOS DE ACREEDORES CAPTADOS

POR LA BANCA REGIONAL EN LOS PERIODOS 1960- 87 Y 1988-92

AÑO	VALORES REALES	AJUSTE EXPO- NENCIAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE LINEAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE CUADRA TICO -	ERROR PORCEN TUAL -
1960	11.21	10.1537	9.4	10.3177	8.0	12.4656	-11.2
1961	12.38	10.0632	18.7	10.2276	17.4	11.8982	3.9
1962	11.35	9.9734	12.1	10.1374	10.7	11.3674	-0.2
1963	11.46	9.8844	13.7	10.0473	12.3	10.8734	5.1
1964	11.21	9.7962	12.6	9.9571	11.2	10.4161	7.1
1965	9.74	9.7089	0.3	9.8670	-1.3	9.9955	-2.6
1966	10.05	9.6223	4.3	9.7768	2.7	9.6116	4.4
1967	9.37	9.5364	-1.8	9.6867	-3.4	9.2644	1.1
1968	9.59	9.4514	1.4	9.5965	-0.1	8.9540	6.6
1969	9.33	9.3670	-0.4	9.5064	-1.9	8.6803	7.0
1970	7.56	9.2835	-22.8	9.4162	-24.6	8.4433	-11.7
1971	7.77	9.2007	-18.4	9.3261	-20.0	8.2430	-6.1
1972	7.17	9.1186	-27.2	9.2359	-28.8	8.0794	-12.7
1973	7.22	9.0373	-25.2	9.1458	-26.7	7.9525	-10.1
1974	7.61	8.9566	-17.7	9.0556	-19.0	7.8624	-3.3
1975	7.36	8.8767	-20.6	8.9655	-21.8	7.8089	-6.1
1976	7.57	8.7976	-16.2	8.8753	-17.2	7.7922	-2.9
1977	8.12	8.7191	-7.4	8.7852	-8.2	7.8122	3.8
1978	8.3	8.6413	-4.1	8.6950	-4.8	7.8689	5.2
1979	8.48	8.5642	-1.0	8.6049	-1.5	7.9624	6.1
1980	8.78	8.4878	3.3	8.5148	3.0	8.0925	7.8
1981	8.97	8.4121	6.2	8.4246	6.1	8.2594	7.9
1982	8.35	8.3371	0.2	8.3345	0.2	8.4630	-1.4
1983	8.49	8.2627	2.7	8.2443	2.9	8.7033	-2.5
1984	8.88	8.1890	7.8	8.1542	8.2	8.9803	-1.1
1985	8.9	8.1159	8.8	8.0640	9.4	9.2940	-4.4
1986	9.56	8.0435	15.9	7.9739	16.6	9.6445	-0.9
1987	10.04	7.9718	20.6	7.8837	21.5	10.0316	0.1
1988	---	7.9007	---	7.7936	---	10.4555	---
1989	---	7.8302	---	7.7034	---	10.9161	---
1990	---	7.7604	---	7.6133	---	11.4134	---
1991	---	7.6911	---	7.5231	---	11.9474	---
1992	---	7.6225	---	7.4330	---	12.5182	---

TABLA DE PORCENTAJES REALES Y ESTIMADOS DE ACREEDORES CAPTADOS
POR LA BANCA LOCAL EN LOS PERIODOS 1968- 87 Y 1988-92

AÑO	VALORES REALES	AJUSTE EXPO- NENCIAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE LINEAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE CUADRA TICO -	ERROR PORCEN TUAL -
1960	4.4	3.8562	12.4	3.1615	28.1	4.0943	6.9
1961	4.48	4.0223	10.2	3.4646	22.7	4.1901	6.5
1962	4.28	4.1957	2.0	3.7678	12.0	4.3019	-0.5
1963	4.86	4.3764	9.9	4.0709	16.2	4.4297	8.9
1964	5.26	4.5650	13.2	4.3741	16.8	4.5734	13.1
1965	4.7	4.7617	-1.3	4.6772	0.5	4.7330	-0.7
1966	4.6	4.9669	-8.0	4.9803	-8.3	4.9086	-6.7
1967	4.63	5.1809	-11.9	5.2835	-14.1	5.1001	-10.2
1968	4.63	5.4041	-16.7	5.5866	-20.7	5.3076	-14.6
1969	4.93	5.6369	-14.3	5.8898	-19.5	5.5310	-12.2
1970	5.11	5.8798	-15.1	6.1929	-21.2	5.7704	-12.9
1971	5.14	6.1331	-19.3	6.4961	-26.4	6.0257	-17.2
1972	5.66	6.3974	-13.0	6.7992	-20.1	6.2970	-11.3
1973	6.4	6.6730	-4.3	7.1024	-11.0	6.5842	-2.9
1974	6.96	6.9606	-0.0	7.4055	-6.4	6.8873	1.0
1975	7.33	7.2605	0.9	7.7086	-5.2	7.2064	1.7
1976	8.16	7.5733	7.2	8.0118	1.8	7.5414	7.6
1977	9.05	7.8996	12.7	8.3149	8.1	7.8924	12.8
1978	9.12	8.2400	9.6	8.6181	5.5	8.2593	9.4
1979	9.63	8.5950	10.7	8.9212	7.4	8.6422	10.3
1980	9.36	8.9653	4.2	9.2244	1.4	9.0410	3.4
1981	9.56	9.3516	2.2	9.5275	0.3	9.4558	1.1
1982	9.6	9.7546	-1.6	9.8307	-2.4	9.8865	-3.0
1983	9.92	10.1748	-2.6	10.1338	-2.2	10.3331	-4.2
1984	10.73	10.6132	1.1	10.4369	2.7	10.7957	-0.6
1985	11.83	11.0705	6.4	10.7401	9.2	11.2742	4.7
1986	11.09	11.5475	-4.1	11.0432	0.4	11.7687	-6.1
1987	11.69	12.0451	-3.0	11.3464	2.9	12.2791	-5.0
1988	---	12.5641	---	11.6495	---	12.8055	---
1989	---	13.1054	---	11.9527	---	13.3478	---
1990	---	13.6701	---	12.2558	---	13.9061	---
1991	---	14.2591	---	12.5590	---	14.4803	---
1992	---	14.8734	---	12.8621	---	15.0705	---

TABLA DE PORCENTAJES REALES Y ESTIMADOS DE ACHEEDORES CAPTADOS

POR LA BANCA EXTRANJERA EN LOS PERIODOS 1960- 87 Y 1988-92

AÑO	VALORES REALES	AJUSTE EXPO- NENCIAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE LINEAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE CUADRA TICO -	ERROR PORCEN TUAL -
1960	.81	0.64667	20.2	0.58929	27.2	0.95555	-18.0
1961	.95	0.66095	30.4	0.61270	35.5	0.89757	5.5
1962	.88	0.67554	23.2	0.63611	27.7	0.84585	3.9
1963	.71	0.69045	2.8	0.65952	7.1	0.80040	-12.7
1964	.81	0.70569	12.9	0.68294	15.7	0.76120	6.0
1965	.64	0.72127	-12.7	0.70635	-10.4	0.72826	-13.8
1966	.58	0.73719	-27.1	0.72976	-25.8	0.70159	-21.0
1967	.72	0.75346	-4.6	0.75317	-4.6	0.68117	5.4
1968	.75	0.77010	-2.7	0.77659	-3.5	0.66702	11.1
1969	.85	0.78710	7.4	0.80000	5.9	0.65913	22.5
1970	.86	0.80447	6.5	0.82341	4.3	0.65750	23.5
1971	.77	0.82223	-6.8	0.84683	-10.0	0.66213	14.0
1972	.79	0.84038	-6.4	0.87024	-10.2	0.67302	14.8
1973	.77	0.85893	-11.5	0.89365	-16.1	0.69017	10.4
1974	.72	0.87789	-21.9	0.91706	-27.4	0.71358	0.9
1975	.66	0.89727	-36.0	0.94048	-42.5	0.74326	-12.6
1976	.63	0.91708	-45.6	0.96389	-53.0	0.77919	-23.7
1977	.67	0.93732	-39.9	0.98730	-47.4	0.82139	-22.6
1978	.71	0.95801	-34.9	1.01071	-42.4	0.86984	-22.5
1979	.82	0.97916	-19.4	1.03413	-26.1	0.92456	-12.8
1980	.98	1.00078	-2.1	1.05754	-7.9	0.98554	-0.6
1981	1.11	1.02287	7.8	1.08095	2.6	1.05278	5.2
1982	1.1	1.04545	5.0	1.10437	-0.4	1.12628	-2.4
1983	1.17	1.06853	8.7	1.12778	3.6	1.20604	-3.1
1984	1.28	1.09211	14.7	1.15119	10.1	1.29206	-0.9
1985	1.38	1.11622	19.1	1.17460	14.9	1.38435	-0.3
1986	1.27	1.14086	10.2	1.19802	5.7	1.48289	-16.8
1987	1.96	1.16605	40.5	1.22143	37.7	1.58770	19.0
1988	---	1.19179	---	1.24484	---	1.69876	---
1989	---	1.21809	---	1.26825	---	1.81609	---
1990	---	1.24498	---	1.29167	---	1.93968	---
1991	---	1.27247	---	1.31508	---	2.06953	---
1992	---	1.30056	---	1.33849	---	2.20564	---

TABLA DE OFICINAS REALES Y PREVISTAS DE LA BANCA PRIVADA

EN LOS PERIODOS 1988- 87 Y 1988- 92

- AÑO	VALORES REALES	AJUSTE EXPO- NENCIAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE LINEAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE CUADRA TICO -	ERROR PORCEN TUAL -
1980	13223	14027.3	-6.1	14043.3	-6.2	13227.2	-0.0
1981	14290	14448.4	-1.1	14488.8	-1.4	14372.2	-0.6
1982	15374	14882.1	3.2	14934.3	2.9	15284.0	0.6
1983	16046	15328.9	4.5	15379.8	4.2	15962.7	0.5
1984	16399	15789.0	3.7	15825.3	3.5	16408.2	-0.1
1985	16568	16263.0	1.8	16270.8	1.8	16620.5	-0.3
1986	16471	16751.2	-1.7	16716.3	-1.5	16599.7	-0.8
1987	16449	17254.0	-4.9	17161.8	-4.3	16345.7	0.6
1988	---	17772.0	---	17607.3	---	15858.5	---
1989	---	18305.4	---	18052.8	---	15138.2	---
1990	---	18855.0	---	18498.3	---	14184.7	---
1991	---	19420.9	---	18943.8	---	12998.0	---
1992	---	20003.9	---	19389.3	---	11578.2	---

TABLA DE EMPLEADOS REALES Y PREVISTOS DE LA BANCA PRIVADA

EN LOS PERIODOS 1988- 87 Y 1988- 92

AÑO	VALORES REALES	AJUSTE EXPO- NENCIAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE LINEAL	ERROR PORCEN TUAL -	AJUSTE CUADRA TICO -	ERROR PORCEN TUAL -
1980	180274	181833	-0.9	181525	-0.7	180358	-0.0
1981	177230	178111	-0.5	178041	-0.5	177874	-0.4
1982	175757	174466	0.7	174557	0.7	175057	0.4
1983	172580	170896	1.0	171073	0.9	171906	0.4
1984	168888	167398	0.9	167589	0.8	168422	0.3
1985	163591	163972	-0.2	164105	-0.3	164605	-0.6
1986	159342	160616	-0.8	160621	-0.8	160455	-0.7
1987	156986	157329	-0.2	157137	-0.1	155971	0.6
1988	---	154109	---	153854	---	151154	---
1989	---	150955	---	150170	---	146004	---
1990	---	147865	---	146686	---	140521	---
1991	---	144839	---	143202	---	134704	---
1992	---	141875	---	139718	---	128554	---

CAPITULO 2

**EVOLUCION
DE LA
NORMATIVA
BANCARIA EN
ESPANA:
ANALISIS
COMPARATIVO
CON LA
COMUNITARIA**

2.1. NORMATIVA BANCARIA ESPAÑOLA

2.1.1. ANTECEDENTES

Los primeros antecedentes de legislación bancaria en España se remontan a la reglamentación establecida en 1300 por las Cortes de Aragón, en la que se fijaban los derechos y obligaciones de los banqueros (1).

En 1554 la Pragmática Real reglamentó esta actividad en los territorios castellanos intentando, en todo momento, defender los intereses de los depositantes.

La actividad reguladora bancaria verdaderamente importante comienza en el siglo pasado. Concretamente el Código de Comercio de 1829 dictaba que para la creación de una sociedad anónima bancaria tan sólo era necesaria la autorización del Tribunal de Comercio, salvo cuando el banco solicitaba emitir billetes, en cuyo caso era necesaria la aprobación real (2). Más tarde, en 1848, la Ley de Sociedades Anónimas otorgaba a las Cortes la potestad de aprobar la fundación de bancos de emisión, prohibiéndose la de bancos no emisores a menos que fuese demostrada su utilidad pública en cuyo caso deberían ser aprobados por real decreto. La Ley de bancos de emisión de 1856 estableció que los nuevos bancos, como máximo uno por localidad, debían ser sociedades anónimas, su capital tenía que estar completamente desembolsado antes del inicio de sus operaciones y su aprobación debía realizarse por decreto.

El Decreto- Ley de 1874 por el que se privaba a los bancos emisores provinciales del derecho de emitir billetes supuso un cambio notable en nuestro ordenamiento en tanto que se les ofreció una serie de alternativas que provocaron el estatus actual de algunos bancos que aún siguen existiendo. Las posibilidades eran las siguientes:

- liquidarse
- ser absorbidos por el Banco de España, convirtiéndose en sucursales
- continuar como bancos independientes pero sin la posibilidad de emitir billetes (3)

Aunque la mayor parte de los bancos optó por la segunda alternativa, cuatro bancos decidieron seguir operando de forma independiente. Estos fueron el Banco de Barcelona, el de Reus, el Bilbao y el Santander.

El Código de Comercio de 1885 también se ocupó de la actividad bancaria, y crediticia en general, estableciendo una serie de disposiciones generales sobre las compañías de crédito y bancos. Concretamente en su artículo 175 se enumeran las operaciones que principalmente estaban destinadas a estas entidades:

- suscribir o contratar empréstitos con el Gobierno, Corporaciones provinciales o municipales.
- adquirir fondos públicos y acciones u obligaciones de toda clase de empresas industriales o de compañías de crédito.
- crear empresas industriales o de utilidad pública
- practicar la fusión o transformación de toda clase de sociedades mercantiles y encargarse de la emisión de acciones u obligaciones de las mismas.
- administrar y arrendar toda clase de contribuciones y servicios públicos y

0 ejecutar por su cuenta o ceder, con la aprobación del Gobierno, los contratos suscritos al efecto.

- vender o dar en garantía todas las acciones, obligaciones y valores adquiridos por la sociedad y cambiarlos cuando lo juzguen conveniente.
- prestar sobre efectos públicos, acciones u obligaciones, géneros, bienes y otros valores y abrir créditos en cuenta corriente, recibiendo en garantía efectos de igual clase.
- efectuar por cuenta de otras sociedades o personas toda clase de cobros o de pagos, y ejecutar cualquier otra operación por cuenta ajena.
- recibir en depósito toda clase de valores en papel y metálico, y llevar cuentas corrientes con corporaciones, sociedades o personas.
- girar y descontar letras u otros documentos de cambio.

Por lo que respecta a los bancos de emisión y descuento podían descontar efectos, aceptar depósitos, abrir cuentas corrientes, efectuar préstamos y giros y contratar con el Gobierno o con corporaciones públicas. Su actividad se veía limitada a operaciones no superiores a noventa días, debiendo conservar en metálico la cuarta parte, al menos, de los depósitos y cuentas corrientes y de los billetes en circulación que, en su caso, hubiesen emitido. Este montante no podía exceder de la reserva metálica y de los valores en cartera realizables en un plazo máximo de noventa días. Por último, tenían la obligación de cambiar a metálico sus billetes en el mismo acto de su presentación por parte del portador; y de publicar mensualmente, al menos, su estado de situación (4).

Como resulta evidente, mucho ha cambiado la reglamentación bancaria desde esa fecha hasta el momento actual, no sólo por el cambio en la concepción del concepto banco sino por lo complejo y amplio de la reglamentación actual.

2.1.2. NORMATIVA ACTUAL

El primer paso importante que se da en el presente siglo consiste en la promulgación de la Ley de Ordenación Bancaria de 1921, también llamada Ley Cambó, que supuso el inicio de la normativa relativa a la banca privada. En ella, además de renovar el privilegio de emisión al Banco de España, se intentó proteger el ahorro depositado en los bancos a la vez que establecía una serie de precauciones para evitar la inmovilización excesiva de sus activos y las posibles consecuencias inflacionistas.

La defensa de los impositores se realizó a través de una serie de medidas que debían ser seguidas por todos los bancos, tales como solicitar autorización previa para usar el nombre de banco, existencia de un capital mínimo exigido, publicidad periódica de los balances, posibilidad de fijar un ratio entre recursos propios y ajenos, establecimiento de sanciones en caso de incumplimiento, etc.

Salvo el Decreto de 31 de diciembre de 1941 en el que se limitaba y dificultaba el reparto de dividendos entre los accionistas de un banco, no apareció ninguna normativa destacable hasta la famosa Ley de Ordenación Bancaria de 1946.

Además de preocuparse por las actividades del Banco emisor y de recoger, por primera vez, las normas de la banca oficial, supuso un importante marco de referencia para la banca privada, que aún hoy en día se sigue manteniendo, al limitar el acceso a la profesión de banquero, al poder exigirles el mantenimiento de un porcentaje de sus recursos ajenos en el Banco de España, al volver a establecer el Consejo Superior Bancario, al imponer como obligatorio que las acciones fueran normativas y al establecer una severa regulación en materia de infracciones y sus correspondientes sanciones (5).

Durante esta década se promulgaron una serie de Ordenes y Decretos sobre diferentes temas tales como la inscripción de bancos y banqueros en el Registro creado por la ley anterior, la expansión de

la banca española en el extranjero, las normas a seguir sobre publicidad bancaria, etc.

En los años cincuenta, se publicaron una serie de normas tendentes a regular la actividad bancaria entre las que destacan las Ordenes por las que se dictan normas sobre formación y publicación de los balances y cuentas de resultados de las entidades bancarias, por las que se regula la cesión o traspaso de oficinas bancarias y por las que se regula el reparto de dividendos bancarios.

La década siguiente comienza con un Decreto Ley, en parte liberalizador, ya que al menos autorizaba la concesión de créditos por plazo superior a noventa días. Pero no es hasta 1962 cuando se aprueba una norma en verdad importante. Nos estamos refiriendo a la ley de Bases de ordenación del crédito y de la banca, de 14 de abril.

Por lo que respecta a la banca privada, se la intentó reestructurar a través de un proceso de reforma en el que se pretendió eliminar, o al menos modificar, el carácter mixto de la banca privada ofreciendo dos especializaciones posibles: bancos comerciales o bancos de negocios. Igualmente se flexibilizó la creación de nuevas entidades bancarias y la apertura de nuevas oficinas.

En cierta forma, pero más teórica que prácticamente, la ley rompe el "statu quo" bancario.

Los bancos industriales o de negocios fueron considerados como nacionales por la importancia de los recursos propios exigidos, y los bancos comerciales fueron incluidos en el grupo de bancos locales.

Para controlar las relaciones y la influencia que la banca poseía sobre muchas empresas industriales la ley reguló la intervención de los bancos en otras empresas y limitó la presencia de directivos bancarios en estas empresas estableciendo un sistema de incompatibilidades.

La ley impuso que los bancos tuviesen la forma jurídica de sociedad anónima, quedando así

derogada la Ley de Ordenación Bancaria de 1946 que diferenciaba bancos de banqueros, a la vez que diferenciaba las plazas y atendiendo a ellas imponía capitales mínimos para la constitución de nuevos bancos (6).

En ese mismo año se aprueba el Decreto-Ley 56/1962, de 6 de diciembre sobre la composición de las carteras y sobre los coeficientes de los bancos privados. En él se fija un límite a la compra de valores industriales y se concede al Ministro de Hacienda la capacidad de imponer los siguientes coeficientes:

- coeficiente de caja (caja más saldo de la cuenta corriente en el Banco de España más crédito disponible de este).
- coeficiente de liquidez (las partidas anteriores más los fondos públicos no pignorados más efectos automáticamente redescontables en línea especial en el Banco emisor).
- coeficiente de garantía (que se calcula atendiendo al capital más las reservas).

Los criterios establecidos en la Ley de Bases de 1962 fueron eliminados, en cierta forma, en la Reforma de 1974, llamada popularmente "minirreforma" Barrera, que se articuló a través de una serie de Decretos y Ordenes aprobados el 9 de agosto de 1974 y que supusieron el primer paso significativo hacia una liberalización de nuestro sistema bancario en particular y financiero en general.

Estas normas se encaminaron, básicamente, a la liberalización de la competencia bancaria y a la homogeneización de las entidades que configuran nuestro sistema bancario. Las líneas de actuación mas significativas fueron las siguientes:

- normas sobre la creación de nuevos bancos
- nueva regulación de la expansión geográfica.
- mayores facilidades para la captación de

pasivo.

- homogeneización de los coeficientes de garantía, caja e inversión.
- reducción de las limitaciones de los bancos industriales referidas a operaciones comerciales (7).

En esta línea se produjo tres años más tarde la Reforma Fuentes Quintana en la que se siguió el proceso de liberalización ya iniciado, el cual se plasmó en unas medidas desreguladoras de nuestro sistema financiero y potenciadoras de la competencia existente en el mismo.

Las medidas adoptadas fueron las siguientes:

- se liberalizaron los tipos de interés de las operaciones activas y pasivas a plazo superior a un año.
- se redujo el coeficiente de inversión obligatoria y se le intentó equiparar de forma progresiva para todas las instituciones del sistema bancario.

Esta Reforma se vió complementada por otras normas de enero de 1981, a saber, el Real Decreto 73/81 de 16 de enero y la Orden de 17 de enero, por las que se liberalizaban completamente las operaciones activas (8), las pasivas de las entidades entre sí, las pasivas con clientes a plazo fijo superior a seis meses y cuantía superior a un millón de pesetas, a un año o más y las realizadas en moneda extranjera. Igualmente se modificaba el cobro de comisiones estableciendo un límite máximo, se liberalizaban los dividendos bancarios y se redujo el coeficiente de inversión (9).

En 1985 se promulgó la Ley 13/1985, de 25 de mayo de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información que tiene dos líneas de actuación claramente definidas. Por un lado continuar el proceso liberalizador ya decididamente emprendido y por otro reforzar las normas de garantía establecidas para estas entidades.

Ese mismo año el Real Decreto 1370/1985 de 1 de agosto liberalizó totalmente la apertura de oficinas de la banca privada con la excepción de los bancos de reciente creación y los extranjeros, a la vez que concretó la definición de recursos propios y la reclasificación de los activos de riesgo en distintos grupos.

En estos últimos años se han promulgado una serie de Reales Decretos y Ordenes Ministeriales que han sido orientadas por un lado a continuas modificaciones de los distintos coeficientes que deben mantener los bancos privados y otras entidades de depósito (10) con el fin de homologarlos y adecuarlos a la situación prevista por normas de superior categoría, y por otro a tratar de homogeneizar y unificar los estados contables tanto confidenciales como públicos que deben remitir periódicamente al Banco de España o hacer públicos a través de los cauces previstos (11).

En marzo de 1987 se liberalizaron por Orden Ministerial del día 3 los tipos de interés y comisiones de todas las operaciones pasivas y activas, salvo las sometidas a coeficiente y las que tuvieran tipos de interés subvencionados, a la vez que se aumentaron las obligaciones de información ante el Banco de España y, en especial, ante su clientela, relativas a tipos preferenciales, tipos practicados, comisiones y otros gastos, etc.

Por otra Orden Ministerial de la misma fecha se impone que los excedentes que se pretendan repartir o imputar a la cuenta de resultados no puedan exceder de la mitad de los beneficios recogidos en dichas cuentas, deducidas las provisiones pertinentes.

A fines de 1987, el Real Decreto 1549/1987 de 18 de diciembre endureció los límites y recargos relacionados con la concentración de riesgos de las entidades de depósito con el fin de velar por su solvencia.

Ya en 1988 se promulgó una ley importante, concretamente la Ley 26/1988, de 29 de julio sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, que abarca temas mucho más importantes que

los mencionados en su denominación.

La publicación de la presente ley responde, en un primer paso, a la necesidad de solventar las graves deficiencias existentes en nuestro ordenamiento en temas de disciplina de las entidades de crédito debidas a una incorrecta utilización del principio de legalidad aplicable a las normas sancionadoras en sus elementos esenciales y a la enorme dispersión y variedad de las disposiciones en que se recoge dicha normativa.

En un segundo paso se hace necesaria esta ley para continuar la política promovida por la Comunidad Económica Europea de impulsar la creación de un marco común de supervisión de las entidades financieras, tema que será tratado en el punto siguiente.

Y, por último, en ausencia de una ley general sobre ordenación de la actividad de las entidades de crédito, se aprovechó esta ocasión para resolver ciertos problemas sustantivos importantes del régimen legal de las diversas categorías de entidades financieras (12).

En este mismo año se publicó un nuevo Real Decreto sobre creación de bancos privados e instalación en España de entidades de crédito extranjeras que refundía legislación muy dispersa y eliminaba el "statu quo" que de hecho existía en nuestro país en lo referente a la creación de nuevos bancos españoles.

Este real decreto exige un capital mínimo de 1500 millones de pesetas íntegramente suscrito y desembolsado en efectivo, representado por acciones nominativas. Igualmente limita estatutariamente el objeto social a las actividades propias de una entidad de crédito y exige un consejo de administración formado por no menos de cinco miembros, que deberán ser personas de reconocida honorabilidad comercial y profesional, debiendo poseer, la mayoría, conocimientos y experiencia adecuados para ejercer sus funciones.

2.2. NORMATIVA BANCARIA COMUNITARIA

Desde la firma del Tratado de Roma en 1957 se ha intentado, por todos los medios, conseguir la creación de un mercado interior europeo en el que, como cualquiera de las actividades económicas desarrolladas, la actividad financiera no tuviera la más mínima cortapisa que frenara o limitara las relaciones entre los países miembros.

En concreto el artículo 52 referente a la libertad de establecimiento y el 59 que hace mención a la libre prestación de servicios se constituyen como el primer paso hacia la creación de una legislación comunitaria en materia financiera.

La heterogeneidad de los sistemas bancarios de los países de las Comunidades hizo inviable la creación de un mercado bancario o financiero común contrariamente al conseguido mediante la Unión Aduanera o la Política Agrícola Común (13).

Los esfuerzos integradores se podían centrar en dos vías de actuación: Crear una ley bancaria que contemplara todos los aspectos relativos a la actividad desarrollada por estas entidades financieras o, por el contrario, promulgando una serie de leyes tendentes a regular aspectos concretos, normalmente problemáticos, pero sin ánimo de crear un marco legal general que regulara toda la actividad financiera de los países miembros.

Parecía más lógica la primera vía y por ella se optó en 1971 a través del intento de creación de una ley bancaria general. Desgraciadamente fracasó por el anteriormente apuntado excesivo grado de heterogeneidad de los sistemas bancarios, incrementado por el proceso de ampliación en el que en aquellos momentos estaba inmersa la Comunidad.

Una vez que los intentos de creación de un mercado común bancario chocaron con las trabas estructurales, y en algunos casos políticas, interpuestas por algunas naciones, no quedaba más remedio que ir paso a paso, empleando la segunda vía. Era un camino más lento pero se soslayaban dificultades

que de haberse seguido la otra opción hubiesen sido insalvables.

La primera normativa comunitaria aprobada a este respecto fue la Directriz (73/183) del 28 de junio de 1973, sobre libertad de establecimiento y libre prestación de servicios de los bancos y otros establecimientos financieros.

Esta directriz, que tan solo cuenta con nueve artículos, pretende ser un abanderado de la no discriminación por razón de nacionalidad, aunque consciente de las restricciones existentes, autolimita su posible alcance liberalizador al supeditarla a una posterior coordinación legislativa, reglamentaria y administrativa de los estados miembros.

La liberalización pretendida hace referencia tanto al establecimiento bancario como a la prestación de servicios bancarios (14).

Por lo que respecta a la primera, hace mención a la liberalización de aquellas actividades correspondientes a las personas físicas y a las sociedades constituidas de acuerdo con la legislación de los estados miembros, tales como bancos, empresas financieras de ahorro y de préstamos especiales, sindicatos, intermediarios y otros.

La segunda comienza con una distinción entre los servicios unidos a movimientos de capitales y los restantes servicios. En cuanto a los primeros, parece lógico que la disposición de capitales por parte de los bancos sea previa al suministro de servicios vinculados a movimientos de capitales mencionados en las listas A y B del anexo I de la Directriz del 11 de mayo de 1960 completada y modificada por la Directriz del 18 de diciembre de 1962 (15). En cuanto a los segundos, es decir, los que no implican transferencia de dinero a través de las fronteras, incluyen la información bancaria y los estudios de mercado y financieros.

Además de estos aspectos, la presente normativa busca la cooperación y el reconocimiento recíproco en lo que respecta a la actividad financiera pidiendo igualdad entre los documentos exigidos por los países de acogida y de origen relativos a los requisitos de "honorabilidad" necesarios para el

ejercicio de tales actividades".

La limitación técnica expuesta en los primeros puntos de esta directriz se solventaron cuatro años más tarde con la aprobación de la Directriz (77/780) del 12 de diciembre de 1977 sobre coordinación de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de los establecimientos de crédito y su ejercicio.

Esta directriz, compuesta por catorce artículos, se orienta básicamente al acceso a la actividad de los establecimientos de crédito y su ejercicio, considerándoles como aquellas empresas cuya actividad consiste en recibir del público depósitos y otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia.

Esta normativa intenta inculcar a los países miembros el principio de no discrecionalidad, entendido como la potestad de que dispone un estado para denegar la creación o el establecimiento de una entidad de crédito extranjera en su territorio sin basarse en criterios objetivos. De esta forma, las autoridades económicas de una nación deberán permitir el acceso a la actividad correspondiente a aquellas entidades de crédito que reúnan una serie de criterios objetivos tales como:

- existencia de fondos propios distintos
- existencia de fondos propios mínimos suficientes
- presencia de, al menos, dos personas que determinen la orientación de la actividad del establecimiento de crédito
- honorabilidad de los dirigentes
- experiencia adecuada para ejercer la actividad
- presentación de un programa de actividades (16).

Es más, la directriz prohíbe la denegación de autorización alegando el principio de necesidades económicas del mercado, salvo para aquellos países que

contemplan este principio, cuya eliminación supusiera problemas graves para el país y durante un periodo de siete años prorrogable en otros cinco.

La aplicación del criterio de necesidad económica no se podrá esgrimir más que en base a criterios generales, predeterminados, publicados, comunicados a la Comisión y al comité consultivo y tendentes a promover:

- la seguridad del ahorro
- el crecimiento de la productividad del sistema bancario
- una mayor homogeneidad de la competencia entre las diferentes redes bancarias
- un mayor abanico de servicios bancarios en función de la población y de las actividades bancarias.

Por último, cabe destacar que a la espera de una coordinación posterior, las autoridades competentes debían establecer, a título de observación, unos ratios calculados sobre partidas del activo y/o del pasivo orientados a controlar la solvencia y liquidez de los establecimientos de crédito así como a proteger el ahorro.

Seis años hubo que esperar para que fuese aprobada la siguiente directriz referente a la actividad bancaria en la CEE.

Concretamente nos referimos a la Directriz (83/350) del 13 de junio de 1983 relativa a la supervisión de los establecimientos de crédito sobre una base consolidada. En ella queda clara la preocupación existente entre las autoridades comunitarias por determinadas actuaciones que se encontraban apenas sin control, por lo complejo de la actividad bancaria y por el fuerte proceso de internacionalización al que se estaban viendo sometidas dichas actividades.

Tanto el Grupo de Contacto, formado por las autoridades bancarias de los países comunitarios, como el Comité de Reglas y prácticas de control bancario de

Basilea, llamado Comité Cooke (17) se habían mostrado muy preocupados por la necesidad inminente de control, a nivel internacional, de las entidades financieras, y especialmente de los grupos bancarios.

De esta forma, esta directriz establece la supervisión, en base consolidada, de aquellas entidades de crédito que posean participaciones en otra para, de esta forma, lograr un conocimiento más fidedigno y real de la situación económico-patrimonial de las mismas, que no podría lograrse sin balances y cuentas de resultados consolidados de los grupos bancarios.

La directriz considera que debe efectuarse dicha consolidación en los siguientes casos:

- Si una entidad de crédito posee una participación superior al cincuenta por ciento en otra, debe efectuarse la consolidación completa o proporcional de ambas.
- Si la participación es igual o inferior a ese porcentaje y existe una situación de control efectivo, corresponderá al estado miembro la fijación de la forma de consolidación.
- Si la participación es igual o inferior al cincuenta por ciento pero no existe dicho control, el país miembro deberá exigir, o no, consolidación, y en caso afirmativo, en qué forma (18).

En todo caso, las labores de vigilancia y control deberán ser ejercidas por las autoridades del país en el que esté domiciliada la entidad que posea las participaciones y de acuerdo con los procedimientos legalmente establecidos en dicho país.

Como pueden existir problemas de falta de información por parte de estas autoridades, relativas a las actividades desarrolladas por otra entidad financiera en otro país, la directriz establece una serie de medidas tendentes al intercambio de información exhortando a los estados miembros a que se faciliten entre sí todos aquellos datos que necesiten sus autoridades pertinentes.

° Para el caso de bancos pertenecientes a otros países no comunitarios pero establecidos en la CEE, o viceversa, la directriz establece que deberá llegarse a acuerdos bilaterales basados en la reciprocidad.

El Libro Blanco de la Comisión publicado en 1985 estaba inspirado en la consecución del mercado común bancario que debería revestir la forma de mercado interior, para lo cual sería necesario armonizar sus legislaciones. La novedad planteada en este libro consistía en que, vistas las dificultades encontradas para conseguir una armonización completa, se recurriría a una armonización de los elementos esenciales de dichas legislaciones como los referentes a definición de fondos propios y límite mínimo admisible, ratios de solvencia y liquidez, regulación de grandes riesgos, etc. (19).

Precisamente es la diversidad de estas legislaciones la causa que dificultaba el logro del pretendido Mercado Común Bancario.

Mientras que los temas de supervisión basada en cuentas consolidadas eran bastante homogéneos para la mayor parte de los países, tanto en lo referente a solvencia, liquidez, concentración de riesgos y riesgo en divisas, la autorización de acceso al mercado era bastante heterogénea puesto que algunos países tenían liberalizada dicha entrada, otros la tenían reglada y otros empleaban la discrecionalidad.

Lo mismo ocurría para el caso de la apertura de oficinas de bancos extranjeros, que necesitaba autorización en algunos países, reglada en unos y discrecional en otros, mientras que existía libertad total en otros.

La central de riesgos también era problemática ya que existía en unos países y en otros no, al igual que los depósitos, que tan solo estaban asegurados en ciertos países.

Un esquema comparativo de estos temas pueden verse el cuadro 1.

Un año más tarde se aprueba la Directriz

CUADRO 1

LEGISLACION BANCARIA COMPARADA EN LA CEE

Países	Acceso al mercado				Supervisión basada en cuentas consolidadas					
	Autorización	Capital mínimo	Forma jurídica	Apertura de oficinas	Solvencia	Liquidez	Concentración de riesgos	Riesgo en divisas	Central de riesgos	Seguro de depósitos
Francia	Discrecional	Si	Personas físicas y jurídicas	Silencio administrativo	Si	—	Si	—	Banco de Francia	No
Bélgica	Reglada	Si	Personas físicas y jurídicas	Libertad total	Si	En estudio	Si	En estudio	Banco Nacional	Mecanismo similar
Luxemburgo	Reglada	Si	*	Autorización reglada	Si	Si	Si	Si	No existe	No existe
Alemania	Reglada	No especificadas	*	Libertad total	Si	—	Si	—	Bundesbank	Existe y es voluntario
Italia	Discrecional	Discrecional Banco de Italia	Cualquiera	Autorización discrecional	En estudio	—	—	—	Banco de Italia	No existe
Reino Unido	Libertad	—	Cualquiera	Libertad total	Si	—	Si	(parcial)	No existe	Existe un fondo de protección
Dinamarca	Reglada	Si	*	Libertad total	Si	Si	Si	Si	No existe	No existe
Irlanda	*	*	*	Autorización Bco. Irlanda	Si	Si	—	—	No existe	No existe
Holanda	Libertad, necesidad registro	—	Cualquiera	Libertad total	Si	—	Si	Si	Organización privada	No existe
Grecia	Discrecional	Si	Sociedad Anónima	Autorización discrecional	*	*	*	*	*	*

*** No disponible**
1. Por parte de bancos extranjeros

Fuente: Eguidazu (1985)



(86/635) del 8 de diciembre de 1986 sobre armonización de las cuentas anuales de los bancos y otros establecimientos financieros. A través de sus cuarenta y nueve artículos intenta homogeneizar la información contable, balance y cuenta de pérdidas y ganancias, elaborada por parte de estas entidades con carácter anual.

Para ello ofrece una estructura patrimonial, constituida por distintas partidas y ordenadas de forma decreciente con respecto a la liquidez tanto para el activo como para el pasivo (Ver cuadro 2).

Igualmente se incluyen normas de valoración para las distintas cuentas que conforman el balance, tales como activos inmateriales, terrenos y construcciones, obligaciones y títulos de renta fija, etc.

Además se obligaba a estas instituciones financieras a presentar un anexo que recogiera cierta información sobre criterios de valoración, métodos contables, nombre y domicilio social de empresas participadas, número y valor de las acciones suscritas en el ejercicio, deudas superiores a los cinco años, los compromisos en materia de pensiones, el número medio de empleados por categorías, los miembros del Consejo de Administración y el importe de los créditos a ellos concedidos entre otros.

Por lo que respecta a la cuenta de pérdidas y ganancias, puede presentarse tanto de forma vertical como horizontal, siendo potestad de cada estado miembro la elección de una o de ambas representaciones, las cuales recogemos en los cuadros 3 y 4.

Esta directriz abunda sobre lo apuntado en la anterior en lo referente a cuentas consolidadas obligando a efectuar dicha consolidación en los siguientes casos:

- cuando la entidad tenga la mayoría de los derechos de voto de los accionistas.
- si tiene el derecho a nombrar a la mayoría de los miembros del consejo de administración y es, al mismo tiempo, accionista.

CUADRO 2

ESTRUCTURA DEL BALANCE BANCARIO SEGUN LA DIRECTRIZ (86/635)

ACTIVO	PASIVO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Caja, depósitos en Bancos Centrales y oficinas de cheques postales 2. Efectos públicos y demás títulos admisibles para su refinanciación en el Banco Central 3. Créditos sobre establecimientos de crédito: <ul style="list-style-type: none"> - a la vista - otros créditos 4. Créditos sobre clientes 5. Acciones y otros títulos de renta variable 6. Participaciones en entidades de crédito 7. Participaciones en empresas del grupo 8. Activos inmateriales artículo 9 Directiva 78/660/CEE: gastos de establecimiento, fondos de comercio, etc. 9. Terrenos y construcciones 10. Capital y suscrito no desembolsado 11. Acciones o participaciones propias 12. Otros activos 13. Capital suscrito, reclamado pero no desembolsado 14. Cuentas de periodificación 15. Pérdidas del ejercicio <p align="center">Total Activo</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deudas con establecimientos de crédito: <ul style="list-style-type: none"> - a la vista - a plazo o con preaviso 2. Deudas frente a la clientela: <ol style="list-style-type: none"> a) Depósitos de ahorro: <ul style="list-style-type: none"> - a la vista - a plazo o con preaviso b) Otros depósitos: <ul style="list-style-type: none"> - a la vista - a plazo o con preaviso 3. Deudas representadas en títulos: <ul style="list-style-type: none"> - bonos y obligaciones en circulación - otros 4. Otros pasivos 5. Cuentas de periodificación 6. Provisiones para riesgos y cargas: <ul style="list-style-type: none"> - para pensiones y obligaciones similares - para impuestos - otras 7. Beneficio del ejercicio 8. Pasivos subordinados 9. Capital suscrito 10. Primas de emisión 11. Reservas 12. Reservas de revalorización 13. Resultados de ejercicios anteriores 14. Resultados del ejercicio <p align="center">Total Pasivo</p>
<p align="center">CUENTAS DE ORDEN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pasivos contingentes: <ul style="list-style-type: none"> - Efectos aceptados por cuenta de terceros y compromisos por endoso de efectos redescontados - Fianzas y activos presentados en garantía 2. Compromisos: <ul style="list-style-type: none"> - Los resultantes de operaciones de cesión temporal 	

CUADRO 3

ESTRUCTURA VERTICAL DE LA CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS BANCARIA

SEGUN LA DIRECTRIZ (86/635)

1. Intereses y rendimientos asimilados
2. Intereses y cargas asimiladas
3. Rendimientos de títulos
 - Rendimientos de acciones y otros títulos de renta variable
 - Rendimientos de participación (permanentes)
 - Rendimientos de participaciones en empresas del grupo
4. Comisiones cobradas
5. Comisiones pagadas
6. Resultados procedentes de operaciones financieras
7. Otros resultados de explotación
8. Gastos generales de administración
 - Gastos de personal:
 - . Sueldos y salarios
 - . Cargas sociales (con mención aparte de las pensiones)
 - Otros gastos administrativos
9. Correcciones de valor en los activos materiales e inmateriales
10. Otras cargas de explotación
11. Correcciones de valor en créditos y provisiones para pasivos contingentes y para compromisos
12. Rectificaciones de correcciones de valor en créditos y en provisiones para pasivos contingentes y para compromisos
13. Correcciones de valor en valores mobiliarios que tengan carácter de inmovilizaciones financieras y en participaciones, incluidas las correspondientes en empresas del grupo
14. Rectificaciones en correcciones de valor en valores....
15. Impuestos sobre los resultados procedentes de las actividades ordinarias
16. Resultados procedentes de las actividades ordinarias, después de impuestos
17. Beneficios extraordinarios
18. Quebrantos extraordinarios
19. Resultados extraordinarios
20. Impuestos sobre los resultados extraordinarios
21. Resultados extraordinarios, después de impuestos
22. Otros impuestos que no constan en las partidas anteriores
23. Resultados del ejercicio

CUADRO 4

ESTRUCTURA HORIZONTAL DE LA CUENTA DE PERDIDAS Y GANCIAS BANCARIA

SEGUN LA DIRECTRIZ (86/635)

CARGAS	RENDIMIENTOS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Intereses y cargas asimiladas 2. Comisiones pagadas 3. Perdidas procedentes de las operaciones financieras 4. Gastos generales de administracion <ol style="list-style-type: none"> a) Gastos de personal b) Otros gastos administrativos 5. Correcciones de valor en el activo material e inmaterial 6. Otras cargas de explotacion 7. Correcciones de valor en creditos y provisiones para pasivos contingentes y para compromisos 8. Correcciones de valor en valores mobiliarios que tengan caracter de inmovilizaciones financieras y en participaciones incluidas las correspondientes en empresas del grupo 9. Impuestos sobre los resultados procedentes de las actividades ordinarias 10. Resultados procedentes de las actividades ordinarias, despues de impuestos 11. Quebrantos extraordinarios 12. Impuestos sobre los resultados extraordinarios 13. Resultados extraordinarios despues de impuestos 14. Otros impuestos que no constan en las partidas anteriores 15. Beneficios del ejercicio 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intereses y rendimientos asimilados 2. Rendimientos de titulos: <ol style="list-style-type: none"> a) Rendimientos de acciones y otros titulos de renta variable b) Rendimientos de participaciones (permanentes) c) Rendimiento de participaciones en empresas del grupo 3. Comisiones cobradas 4. Beneficios procedentes de operaciones financieras 5. Rectificaciones de correcciones de valor en creditos y provisiones para pasivos contingentes y para compromisos 6. Rectificaciones de correcciones de valor en valores mobiliarios que tengan caracter de inmovilizaciones financieras y en participaciones, incluidos los correspondientes en empresas del grupo 7. Otros resultados de explotacion 8. Resultados procedentes de las actividades ordinarias, despues de impuestos 9. Beneficios extraordinarios 10. Resultados extraordinarios despues de impuestos 11. Perdida del ejercicio

- si tiene derecho a ejercer una influencia preponderante sobre ella.
- si es accionista de una empresa y ha elegido la mayoría de sus órganos de gobierno mediante el ejercicio de sus derechos de voto o bien controle la mayoría de los derechos de voto de los accionistas (20).

Hasta el momento actual estas han sido las directrices aprobadas referentes a temas específicamente bancarios y de otras entidades de crédito.

Pero el proceso no se ha interrumpido sino que, por el contrario, la comisión sigue proponiendo nuevas directrices al Consejo para su aprobación.

En este sentido, se encuentra pendiente de aprobación la Propuesta de Directriz sobre coordinación de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas relativas al saneamiento y liquidación de los establecimientos de crédito, presentada el 13 de diciembre de 1985.

Esta propuesta consta de trece artículos y en ella se obliga a cada país miembro a que reconozca y asuma los sistemas de saneamiento y liquidación bancarios existentes en los demás países, los cuales se encuentran recogidos en un anexo y que básicamente son los siguientes:

- Alemania: Instrucciones a los dirigentes, prohibición de efectuar pagos que no estén destinados a la reducción de la deuda, cierre de oficinas, designación de personas encargadas de la supervisión de la entidad, siendo la autoridad competente la Oficina Federal de Crédito.
- Bélgica: Nombramiento de un Comisario especial, suspensión total o parcial de la actividad, investigaciones sobre la crisis, siendo la Comisión Bancaria la autoridad competente.
- Dinamarca: Declaración de suspensión de

pagos siendo la autoridad los Tribunales ordinarios a solicitud de la oficina de control de bancos y cajas de ahorro.

- Francia: Cese de los directivos, nombramiento de un administrador provisional, prohibición de efectuar ciertas operaciones a la vez que otras limitaciones bancarias, estando la autoridad en la Comisión de Control de bancos.
- Irlanda: Prohibición de efectuar pagos, limitación en las autorizaciones, estando esta autoridad en manos del Banco Central de Irlanda.
- Italia: Suspensión de pagos. La autoridad competente es el Comisario extraordinario.
- Luxemburgo: Cese de los dirigentes, suspensión total o parcial de las actividades, moratoria de pagos, control en la gestión. La autoridad recae en el Instituto Monetario de Luxemburgo.
- Países Bajos: Medidas extraordinarias de saneamiento por parte del Banco Central de Holanda.
- Reino Unido: Nombramiento de investigadores que determinen las causas de la crisis, limitación de actividades, prohibición de aceptar depósitos, siendo la autoridad competente el Banco de Inglaterra (21).

Por lo que respecta a Grecia, se dejaron sin precisar sus sistemas, medidas y órganos de control.

En esta propuesta se vuelve a dejar en manos de las autoridades del país en el que tiene su sede la entidad financiera en dificultades, las medidas oportunas para sanear o liquidar estos establecimientos aunque con la colaboración de las autoridades de los países en los que igualmente efectúe operaciones.

En lo relativo a la protección de los depósitos de los clientes en caso de liquidación, la propuesta solicita a las autoridades de los países miembros que tengan implantados sistemas de garantía de depósitos, la extensión de este privilegio a aquellos

bancos extranjeros cuyo país aún no posea dicho sistema.

Para el caso de un país sin este tipo de garantías se pide a los bancos extranjeros que operan en él y que en su país de origen exista la garantía, mantenga este privilegio para las operaciones efectuadas igualmente en ese país. En este estado de cosas los más perjudicados serían los depositantes de países sin sistema de garantía de depósitos que efectuaran sus imposiciones en sus propios bancos nacionales. Para paliar esta situación, la Comisión de las Comunidades efectuó una Recomendación (87/63) dos años más tarde, relativa al establecimiento de sistemas de garantía de depósitos en la CEE. En esta recomendación se solicitaba la colaboración de los países miembros en esta materia y distinguía tres posibles situaciones:

- países en los que existan sistemas de garantía de depósitos (Alemania, Bélgica, España, Francia, Países Bajos y Reino Unido) para los que solicita que comprueben si se garantizan las indemnizaciones a los depositantes, si estas garantías abarcan a todas las entidades de crédito, incluso a sus sucursales instaladas en otros países miembros, si existe distinción entre mecanismos de intervención previos a la liquidación y de indemnización, y si están establecidos claros criterios de indemnización y los mecanismos para obtenerse.
- países en los que existen proyectos de creación de estos sistemas (Irlanda, Italia y Portugal) para los que recomienda que se comprueben los puntos anteriores, a la vez que solicita su aprobación para antes de que finalizase 1988.
- países que aún no tienen previsto este sistema de garantías (Dinamarca, Grecia y Luxemburgo) a los que se recomienda que efectúen el correspondiente proyecto, en base a las consideraciones anteriores, y sea aprobado antes del primero de enero de 1990.

Igualmente se encuentra pendiente de aprobación la Propuesta de Directriz sobre los fondos

propios de las entidades de crédito, que fue presentada por la Comisión el 18 de septiembre de 1986 y que ha sido modificada por ella en 1987 tras oír la opinión del Parlamento Europeo y del Comité Económico y Social por considerar que debía definirse de forma más precisa y armonizada este concepto de vital importancia para el futuro mercado interior bancario.

Los elementos que configuran los fondos propios de los establecimientos de crédito pueden agruparse, según este proyecto, en dos categorías:

- elementos internos, que son aquellos de propiedad y libre disposición de estas entidades, pudiendo emplearse para enjugar pérdidas. El capital desembolsado, incluidas primas de emisión, las reservas legales, estatutarias, de revaluación y otras cuentas de reserva aceptadas por las autoridades competentes, los beneficios no distribuidos y los títulos de duración indeterminada y otros instrumentos similares que cumplan ciertos requisitos y siempre que no sobrepasen un porcentaje determinado de las anteriores partidas (22), son sus cuentas constitutivas.
- elementos externos, que son los que se encuentran a su disposición pero que no son de su propiedad o no están bajo su total control o únicamente se hallan a su disposición por un plazo determinado. Integran esta categoría los préstamos y las obligaciones subordinadas.

En ningún caso estos elementos externos deberán superar un tercio de los recursos propios o el cincuenta por ciento de los elementos internos.

La fecha de presentación de esta Propuesta, una vez introducidas las modificaciones y sugerencias apuntadas por los organismos anteriormente citados, ha sido el día primero de enero de 1988, estando próxima su aprobación.

Durante 1987 la Comisión elevó otra Recomendación, en concreto la 87/62 sobre vigilancia y control de las operaciones de gran riesgo en las entidades de crédito. En ella se solicita a estas

entidades que no incurran en riesgos con un cliente o grupo de clientes relacionados entre sí, por valor superior al cuarenta por ciento de los fondos propios y que la suma total de sus grandes riesgos no supere el ochocientos por ciento de esos fondos propios.

En el artículo primero de esta recomendación se define el término riesgo como cualquier ventaja concedida por una entidad de crédito a un cliente o grupo de clientes relacionados entre sí, quede o no registrada en el balance, que incluya compromisos y eventualidades considerados como relevantes por las autoridades competentes.

Además de las tradicionales partidas de riesgo incluidas en el balance de estas entidades (préstamos, anticipos, facturas, pagarés, arrendamientos, acciones y otros títulos, obligaciones, certificados de depósito, etc.), existen una serie de partidas no pertenecientes a este estado contable y que deben ser tenidas en cuenta a la hora de evaluar el riesgo asumido por estas entidades.

Los establecimientos de crédito deberán informar, de forma consolidada, al menos, una vez al año, sobre los grandes riesgos incurridos, siendo estos los que superen el quince por ciento de los recursos propios.

Se podrán excluir de la consideración de riesgos las operaciones efectuadas con las autoridades públicas de los estados miembros, con las de los países industrializados según el FMI, con las instituciones de la CEE y con los organismos públicos internacionales de los que el estado sea miembro, así como las operaciones de riesgo garantizadas por un garante irrevocable y explícito o por el compromiso de las organizaciones anteriores y las garantizadas por depósitos al contado o fianzas registradas, siempre que su valor se calcule con prudencia (23).

También se encuentra pendiente de aprobación un proyecto de directriz iniciado hace bastante tiempo, concretamente a finales de 1982 y presentado a principios de 1988, relativa al ratio de solvencia de las entidades de crédito. En él se pide a los estados miembros que establezcan un ratio de solvencia que relacione los fondos propios, previamente definidos, con los activos y partidas no incluidas en el balance

ponderados en función del riesgo.

Esta ponderación que va desde el cero al cien por ciento se aplicará en función del riesgo implícito a cada operación y a la naturaleza del deudor. Así, por ejemplo, los organismos citados anteriormente con posibilidad de ser excluidos de riesgo, tendrán una ponderación nula para sus activos, del veinte por ciento para los créditos concedidos a sus entidades y del cien por ciento para los préstamos al sector no bancario de todos los países.

Las partidas no incluidas en el balance obedecen a tres categorías en función del riesgo que representan para las entidades de crédito:

- riesgo elevado:

- . Garantías que sean sustitutas de créditos.
- . Aceptaciones.
- . Endosos de efectos que no lleven el nombre de otro establecimiento de crédito.
- . Cesiones de activos con derecho de recurso en favor del adquirente.
- . Cartas de crédito "stand by" irrevocables que sean sustitutos de crédito.
- . Operaciones de cesión temporal de activos con compromiso de recompra en firme.
- . Compromisos de compra a plazo.
- . Fracción no pagada de las acciones y de los títulos de liberación parcial

- riesgo medio:

- . Créditos documentarios, acordados y confirmados.
- . Garantías y fianzas que no sean sustitutos de crédito.
- . Operaciones de cesión temporal de activos distintos a los vistos antes.

- . Cartas de crédito "Stand by" irrevocables, pero que no sean sustitutos de crédito.
- . Líneas de crédito u obligaciones de aseguramiento de emisiones no utilizadas, de duración igual o superior a un año.
- . Otros elementos que presenten un riesgo medio.

- riesgo bajo:

- . Líneas de crédito y obligaciones de aseguramiento no utilizadas, de plazo inferior a un año.
- . Otros elementos de riesgo bajo (24).

Los ratios así calculados habrán de serlo de forma consolidada y deberán ser superiores a un porcentaje, no determinado por el proyecto a partir de enero de 1993.

Por último, la última y quizá más importante propuesta de directriz pendiente de aprobar es la que sería Segunda Directriz sobre coordinación bancaria relativa a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas referentes al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, por la que se modifica la Directriz (77/780).

Esta propuesta, presentada por la Comisión en febrero de 1988, pretende ser la piedra angular del ordenamiento legislativo comunitario de cara a la consecución del mercado interior bancario.

Los objetivos primordiales de esta directriz son dos:

- eliminar las barreras que aún se oponen a la libertad de establecimiento en el sector bancario y
- permitir una completa libertad de prestación de servicios.

Para ello, a través de veintidos artículos englobados en cuatro títulos, la propuesta concreta una serie de puntos importantes orientados a armonizar las condiciones de aprobación y las de ejercicio de la actividad, así como a fijar el libre establecimiento y la libre prestación de servicios.

Concretamente, se exige que el capital inicial de estas entidades de crédito sea como mínimo de cinco millones de ECUs, aunque establece excepciones cuando el ámbito de las operaciones autorizadas esté limitado.

Por lo que respecta a los fondos propios, nunca podrán ser inferiores al capital inicial mínimo exigido en el momento de su aprobación.

La vigilancia de la liquidez de las entidades de crédito y el control de los riesgos derivados de posiciones abiertas correrán a cargo del estado miembro de acogida hasta una coordinación posterior.

Los estados miembros posibilitarán que toda entidad de crédito aprobada y controlada por las autoridades competentes del país de origen efectúen las siguientes operaciones que constituyen el núcleo esencial de la actividad bancaria, estando incluidas en el campo del reconocimiento mutuo:

- la recepción de depósitos o de otros fondos reembolsables.
- los préstamos, especialmente créditos al consumo, créditos hipotecarios, factoring y descuento de facturas y financiación de transacciones comerciales.
- el arrendamiento financiero (leasing).
- las operaciones de pago.
- la emisión y gestión de medios de pago (tarjetas de crédito, cheques de viaje, cartas de crédito, etc.).
- el otorgamiento de garantías y compromisos.
- las transacciones por cuenta propia o

por cuenta ajena que tengan por objeto:

- . instrumentos del mercado monetario (cheques, efectos, certificados de depósito...)
- . mercado de cambios
- . instrumentos financieros a plazo y opciones
- . instrumentos sobre divisas o sobre tipos de interés
- . valores mobiliarios
- la participación en las emisiones de títulos y prestaciones de los servicios correspondientes.
- la intermediación en los mercados interbancarios.
- la gestión o asesoramiento en asuntos patrimoniales.
- la custodia de valores mobiliarios.
- las informaciones comerciales y
- el alquiler de cajas fuertes.

Cualquier entidad de crédito que desee establecer una sucursal en el territorio de otro estado miembro podrá hacerlo en un plazo de seis meses a contar desde la presentación de la notificación correspondiente a las autoridades de su propio país, quién las tramitará a las correspondientes del país de destino.

La presente propuesta, de verdadero interés de cara a la constitución del mercado interior bancario, tiene prevista como fecha de aprobación, por parte del Consejo, si el Parlamento europeo y el Comité Económico y Social dan su visto bueno, a mediados de 1989, debiendo entrar en vigor en la fecha posterior de las dos previstas para la adopción de las medidas destinadas a cumplir las directrices pendientes sobre armonización de los fondos propios y sobre el coeficiente de solvencia de las entidades de crédito, y, a más tardar, el día primero de enero de 1993.

2.3. ADECUACION DE LA NORMATIVA BANCARIA ESPAÑOLA A LA COMUNITARIA

La adhesión de España a las Comunidades Europeas ha supuesto una serie de cambios en nuestro ordenamiento tendentes a adaptar nuestra normativa a la Comunitaria.

Es impensable la idea de un mercado común bancario sin unas legislaciones armónicas y compatibles por parte de los estados miembros. En este sentido nuestro país está adoptando las medidas oportunas para irse adaptando, durante este periodo transitorio, a las normas emanadas del Consejo de Ministros Comunitario.

De forma previa a la fecha de adhesión el Estado español, a través de sus representantes y previendo las incidencias negativas que a corto plazo podía suponer la libre entrada de entidades financieras en nuestro mercado, llegó al acuerdo con la Comisión de las Comunidades de establecer a partir de la adhesión, un periodo transitorio de siete años antes de asumir plenamente las disposiciones legislativas de la CEE relativas a la actividad bancaria (25). De esta forma, la Comisión negociadora acordó otorgar a España este periodo transitorio, que finaliza en enero de 1993, al acogerse nuestro país a la cláusula de necesidad económica referente a la concesión de autorización para el acceso y ejercicio de la actividad bancaria a nuevas entidades de países miembros que así lo soliciten, basándonos en lo dispuesto en la Directriz 77/780.

Por lo que respecta a la apertura de oficinas, se permitió el mantenimiento de las restricciones actuales, por las que las nuevas filiales o sucursales de bancos extranjeros sólo pueden abrir dos oficinas, además de la principal. En cambio, para las entidades que ya venían operando en España con anterioridad a la adhesión, se las permite abrir una oficina suplementaria a partir del quinto año desde esta fecha, dos a partir del sexto y otras dos a partir del séptimo. Una vez finalizado este periodo transitorio regirá para estas entidades la misma normativa que para los bancos españoles.

Por último, otro elemento restrictivo con que cuentan las entidades bancarias extranjeras establecidas en nuestro país, que es el referente a su capacidad de financiación en el mercado interior (26), se vio igualmente considerado. Desde el cuarenta por ciento de sus inversiones se debía llegar al cien por cien en esos siete años transitorios con incrementos anuales del diez por ciento.

Una vez finalizado este periodo transitorio no debería existir ningún elemento o norma discriminatoria entre nuestras entidades bancarias y las comunitarias establecidas en nuestro territorio.

Tras la firma del Tratado de adhesión, nuestro país ha intentado adaptar, al menos en parte, su normativa a la comunitaria. En este sentido, el Real Decreto Legislativo 1298/1986 de 28 de junio pretende adaptar la normativa española que regula los establecimientos de crédito a las Directrices 73/183 y 77/780 de la CEE (27).

En su artículo primero define los establecimientos de crédito como "toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público, en forma de depósitos y otras análogas, que llevan aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia en la concesión de sus créditos". Con ello se incluye no sólo la banca privada, entidades oficiales de crédito, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, sino también las sociedades de crédito hipotecario y las entidades de financiación inscritas en el Registro especial de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera del Ministerio de Economía y Hacienda (28).

El artículo segundo permite a las entidades extranjeras que se asienten en España el empleo de su propia denominación siempre que no ocasionen ningún tipo de duda. Si esto sucediera se exigirá que se añada alguna palabra aclaratoria tal como banco, caja de ahorro, etc. (29).

En su artículo cuarto se señalan los posibles supuestos de revocación de autorizaciones concedidas a establecimientos de crédito que son:

- No haber comenzado sus actividades en los

doce meses siguientes a su autorización

- Suspender sus actividades durante más de seis meses
- Si hubiese mediado falsedad para la obtención de la concesión
- Si se incumplen las condiciones por las que se concedió la autorización
- Si no se poseen los fondos propios necesarios o no se garantiza la seguridad de sus fondos ajenos.
- Si es sancionado

Las entidades de crédito extranjeras establecidas en España podrán perder su autorización si en su país de origen le es revocada, solo si se trata de una entidad comunitaria, en cuyo caso será necesaria una consulta previa a la autoridad competente de ese país.

El artículo quinto, referente al ejercicio de actividades por parte de establecimientos de crédito extranjeros en nuestro territorio, expone que a las entidades comunitarias no se las aplicará el principio de reciprocidad ni se exigirán garantías constituidas en depósitos en efectivo o en efectos públicos.

En su artículo sexto se solicita colaboración a las autoridades españolas para con las homónimas de países extranjeros en los aspectos relativos a labores de inspección, debiéndose facilitar entre sí informes sobre la dirección, gestión y propiedad de las entidades de crédito.

Las disposiciones transitorias recogen la adaptación de nuestra legislación a los acuerdos, anteriormente citados, llevados a cabo por la Comisión negociadora en 1982, tanto los referentes a cuestiones de expansión bancaria como los relativos a capacidad de financiación en el mercado interior no interbancario.

Toda esta serie de cambios provocó la modificación de algunas normas españolas. Así, el 30 de enero de 1987 se aprobó el Real Decreto 184/1987, con esta finalidad.

En él se dicta que la creación de las entidades de depósito deberá ser autorizada por el Ministerio de Economía y Hacienda a propuesta del Banco de España, eliminándose para el caso de la banca privada, los informes previos del Consejo Superior Bancario, de la pública, los de la Junta Consultiva del Crédito Oficial. La creación de nuevos bancos deberá basarse en una serie de supuestos básicos que aseguren el ahorro, estimulen la productividad global del sistema bancario, consiga una mayor homogeneidad en la concurrencia entre los grupos bancarios y ofrezca una mayor diversidad de servicios bancarios que redunden en beneficio de la sociedad (30).

Estos nuevos bancos deberán presentar un programa de actividades que indicará las operaciones que se pretenden efectuar así como la estructura organizativa diseñada, debiendo contar con, al menos, dos personas que se responsabilicen de la marcha de la entidad.

Igualmente se establece un breve plazo, seis meses, para la resolución de las solicitudes de apertura de establecimientos. Si hubiera lugar a completar la documentación presentada por no estar correcta, el plazo se alargaría pero nunca podrá superar el año desde la primera entrega.

Recientemente se ha promulgado la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de la Entidades de Crédito que, tal y como apuntábamos en el epígrafe anterior, pretende seguir la línea promovida por la CEE de impulsar la creación de un marco común de supervisión de las entidades financieras.

En la presente ley (31) se establece en su título primero una normativa sancionadora común para el conjunto de las entidades de crédito, tipificándose las infracciones en tres categorías: muy graves, graves y leves, estableciéndose una gama de sanciones ajustadas a su gravedad, siendo competente para la imposición de estas sanciones el Banco de España si son graves o leves o el Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta de éste, si son muy graves. La revocación de la autorización del ejercicio de la actividad deberá ser impuesta por el Consejo de Ministros.

El título segundo, de tan sólo tres artículos, trata sobre el ejercicio de actividades y uso de denominaciones reservadas a las entidades de crédito, indicando que ninguna persona física o jurídica, nacional o extranjera, podrá ejercer en territorio español las actividades legalmente reservadas a las entidades de crédito o utilizar las denominaciones genéricas propias de éstas sin haber obtenido previamente la autorización preceptiva y hallarse inscrita en los correspondientes registros.

En el título tercero, sobre medidas de intervención y de sustitución, se dictamina que tan sólo podrá ser intervenida una entidad de crédito o ser sustituidos sus órganos de administración o dirección, cuando se encuentre en una situación de excepcional gravedad que ponga en peligro la efectividad de sus recursos propios o su estabilidad, liquidez o solvencia.

Con estas normas se implican nuevas formas de actuación y con las respectivas derogaciones de otras antiguas, España está adaptando rápidamente su legislación a la emanada de la Comunitades llegando, en algunos casos, a anticiparnos, tal y como ocurrió con el Real Decreto 1370/1985 de 1 de agosto, que desarrolla el título segundo de la Ley 13/1985, de 25 de mayo y las modificaciones recogidas en el Real Decreto 1549/1987 de 18 de diciembre, sobre recursos propios de las entidades de depósito por el que se establecía un coeficiente de garantía, de forma previa al proyecto de creación de un coeficiente de solvencia por parte de la CEE.

Para concluir el presente punto y como síntesis de lo anteriormente expuesto, vamos a recoger en el cuadro 5 un esquema comparativo entre las normativas española y comunitaria en algunos temas básicos que deben estar completamente homologados de cara a la entrada en vigor del Acta Unica como son la consolidación de cuentas, los recursos propios mínimos, el coeficiente de solvencia, la concentración de riesgos y la coordinación bancaria.

Como puede apreciarse nos encontramos en vías de una completa homologación por lo que se refiere a aspectos normativos. Técnicamente no parece que vayan a surgir impedimentos que dificulten el proceso emprendido gracias al cual podremos disfrutar de los

CUADRO 5

ESQUEMA COMPARATIVO DE LAS NORMATIVAS BANCARIAS ESPAÑOLA Y COMUNITARIA

	Normativa comunitaria		Normativa española	
	Forma que adopta	Principales características	Forma que adopta	Principales características
Consolidación de cuentas.	Directiva 8-12-1988 y 13-6-1983 (83/349/CEE) Directiva 13-6-1983 (83/350/CEE)	Obligatoria si el establecimiento de crédito posee: Mayoría de los derechos de voto, o Derecho a nombrar o revocar a los miembros de los órganos de gobierno, o Una influencia dominante, o Sea accionista o asociado de una empresa, que permita controlar el nombramiento de los órganos de gobierno. Una participación superior al 50 por 100 (obligatoria la consolidación). Igual o inferior al 50 por 100 con control efectivo de la entidad (de forma de consolidación la determinarán las autoridades competentes). Igual o inferior al 50 por 100 sin control efectivo (las autoridades competentes determinarán si la consolidación debe efectuarse y en qué forma).	Real Decreto 1371 de 1-6-1985.	Obligatoria si el establecimiento de crédito posee: Mayoría de los derechos de voto, o Derechos, en virtud de acuerdos concretos, similares a los que obtendría si tuviese la mayoría del capital o de los derechos de voto, o Un porcentaje de participación superior al 20 por 100 del capital de la dominada.
Recursos propios.	Proyecto de Directiva 1-1-1988	Elementos internos: a) capital desembolsado; b) reservas legales y beneficio no distribuido; c) reservas de regularización; d) los títulos de duración indeterminada y otros instrumentos que cumplan diversas condiciones. Elementos externos: préstamos y financiación subordinadas. Elementos externos + d) $\leq 1/3$ recursos propios.	Ley 13, 25-6-1985	Capital desembolsado, reservas efectivas y expresas, fondos y provisiones genéricas, fondo de la OBS de las cajas de ahorro y fondo de educación y obras sociales de las cooperativas de crédito y financiación subordinadas. Financiaciones subordinadas ≤ 30 por 100 recursos propios.
Coefficiente de solvencia.	Proyecto de Directiva (de acuerdo con el Comité Coötel)	Recursos propios $> 5\%$ Activos de riesgo + pérdidas brutas de valores (ponderados con diversos coeficientes)	Real Decreto 1370, de 1-6-1985	Globales: $\frac{\text{Recursos propios}}{\sum \text{de inversiones}} > 5\%$ Selectivos: $\frac{\text{Recursos propios}}{\text{Activos de riesgo (ponderados)}} > 1\%$
Concentración de riesgos.	Recomendación 22-12-1986	Prohibido incurrir en riesgos > 40 por 100 recursos propios. \sum grandes riesgos ≤ 800 por 100 recursos propios.	Real Decreto 1549, de 18-12-1987	\sum riesgos con una persona, entidad o grupo económico ≤ 40 por 100 recursos propios. Incurrir en un riesgo que supere del 15 por 100 de los recursos propios aumenta los coeficientes multiplicadores del ratio de solvencia.
Coordinación bancaria.	Proyecto de Directiva 16-2-1988	Capital mínimo: 5 millones de ECU. Aprobación por un país válido para cualquier otro. Vigilancia por el país de origen.	Decretos de 1972, 1974 y Orden de 1979 y Real Decreto de 30-1-1987	Capital mínimo: 750 millones en Madrid y Barcelona + 100 por 100 de una prima de emisión. Equiparación de la banca extranjera con la española tras finalizar el período transitorio el 1 de enero de 1993.

Fuente: Calvo Bernardino (1988)

productos y servicios de una banca más ágil, moderna y segura que la existente de forma previa a la firma del Acta de Adhesión superprotegida por las autoridades monetarias y anquilosada por comportamientos tradicionales motivados por falta de competencia internacional.

NOTAS

- (1) En este sentido puede consultarse Perez de Armiñán, G. (1983) "Legislación bancaria española". Banco de España. Madrid.
- (2) Sanchez Albornoz, N. (1986). Los bancos y las sociedades de créditos en provincias (1856- 1868). Moneda y Crédito, N 104.
- (3) Perez de Armiñán, G. (19): "op.cit".
- (4) Véase el Código de Comercio, de 22 de agosto de 1885, libro segundo, título primero, sección séptima.
- (5) Benjumea Burín, J. (1947): "Discurso ante las Cortes en defensa del proyecto de la Ley de Ordenación Bancaria". Banco de España. Madrid.
- (6) Martínez de Salinas y Mendoza, E. (1977): "Legislación Bancaria y Crediticia Española". RAYCAR. Madrid.
- (7) En este sentido puede consultarse dos Decretos 2245, 2246 de 9 de agosto de 1974 y las órdenes de la misma fecha, así como Pérez de Armiñán, G. (1983) "op.cit".
- (8) Salvo los préstamos y créditos en operaciones de ahorro vinculado, los préstamos para construcción y adquisición de viviendas de protección oficial, las inversiones crediticias computables en los coeficientes de inversión de la banca.
- (9) Cuervo, A. y otros (1987): "Manual de Sistema Financiero". Ariel. Barcelona.
- (10) Coeficiente de caja, coeficiente de pagarés del tesoro, coeficiente de inversión.

- (11) Circular del Banco de España 19/1985 de 28 de julio y Orden Ministerial del 13 de noviembre de 1985.
- (12) Ver BOE número 182, del 30 de julio de 1988.
- (13) Roldán Jiménez, A. (1985): Adhesión de España a la CEE: consecuencias para la banca española. Situación 1985/1 - Banco de Bilbao.
- (14) Ortiz- Arce, A. (1981) Las entidades financieras y de crédito en el marco de la CEE. Revista de Instituciones Europeas. Madrid.
- (15) En la lista A se incluyen las inversiones directas, su liquidación, las inversiones inmobiliarias y su liquidación, los movimientos de capital de carácter personal, la concesión y reembolso de créditos a corto y medio plazo ligados a transacciones comerciales o a prestaciones de servicios en los que participa un residente, cancionos, otras garantías y derecho de prenda y transferencias e impuestos de sucesión. En la B se incluyen las operaciones sobre títulos negociados en bolsa con exclusión de las partes de fondos comunes de inversión. Ver Ortiz- Arce, A. (1981) op.cit.
- (16) Clarotti, P. (1982) Un primer paso hacia la constitución de un mercado común bancario. Noticias CEE.
- (17) Roldán Jimenez , A. (1986): El control y la supervisión bancaria en la CEE. Situación. 1986/3. Banco de Bilbao.
- (18) Roldán Jimenez, A. (1986): op. cit.
- (19) Roldán Jiménez, A. (1987): Nuevos pasos hacia el Mercado Común Bancario. Situación. 1987/4. Banco de Bilbao.
- (20) Calvo Bernardino, A. (1988): La consecución del mercado común bancario y su comparación con la normativa bancaria española actual. Boletín Económico de ICE. No 2142. 11 al 17 de julio. Madrid.
- (21) Calvo Bernardino, A. (1988): op. cit.
- (22) El montante total de estos títulos más los elementos externos no podrá superar la mitad del valor total del resto de elementos internos. Ver Calvo Bernardino, A. (1988): op. cit.
- (23) Journal Officiel, número L33, de 4 de febrero de 1987.
- (24) Roldán Jiménez, A. (1987): op. cit.
- (25) Este acuerdo fue tomado en la sesión negociadora del

22 de marzo de 1982.

- (26) Que no podrá exceder, salvo autorización del Banco emisor del cuarenta por ciento de sus inversiones en valores y créditos a entidades españolas, más los activos de cobertura del coeficiente de caja.
- (27) En este sentido puede verse: Calvo Bernardino, A. (1988): La consecución del mercado común bancario y su comparación con la normativa bancaria española actual. Boletín Económico de ICE. N 2142. Madrid.
- (28) Artículo primero del RDL 1298/1986, de 28 de junio.
- (29) Un estudio pormenorizado de este Real Decreto Ley puede verse en Sanchez Calero, F. (1986): "Adaptación de la normativa de los establecimientos de crédito al ordenamiento de la CEE". Revista de Derecho Bancario y Bursatil, número 23.
- (30) Calvo Bernardino, A. (1988): op. cit.
- (31) Ver BOE número 182, de 30 de julio de 1988.

CAPITULO 3

**TAMAÑO
DE LA
BANCA PRIVADA
EN
ESPAÑA
Y EN
LA CEE**

3.1. INTRODUCCION

Siempre resulta difícil definir el tamaño de una empresa debido a sus constantes cambios y a su propia evolución, lo que conlleva modificaciones del objeto de análisis y por tanto de los conceptos a él asociados.

Asimismo, el tema del tamaño no es una cuestión absoluta e independiente de otros factores económicos, sino que es relativa y, por tanto, altamente dependiente de cuestiones tales como la tipología de las empresas del sector y de otros factores que van a configurar un tipo estandar de empresa. Si han sido bien estudiados los aspectos anteriores, va a ser el tamaño -tipo eficiente del sector el que va a proporcionar la consecución de los objetivos empresariales. Dentro de esta dimensión eficiente, si es que existe, hay una banda en la cual se sitúan las mejores empresas del sector.

Fernandez Pirla (1976) opina que la dimensión empresarial se ve afectada de forma directa por tres aspectos fundamentales: la tecnología, entendida como la relación capital-trabajo; la función financiera y la comercialización de sus productos o servicios.

Pero el tamaño no sólo se ve determinado por estos aspectos más o menos cuantitativos sino también por cuestiones cualitativas como el modelo de organización implantado y su propio estilo directivo (Bueno, E. y otros, 1987).

Normalmente se emplean un conjunto de variables para medir el tamaño de una empresa, algunas veces de forma independiente y otras de forma conjunta (1).

Como sería muy farrogoso e innecesario hablar de la medida del tamaño de las empresas industriales, vamos a pasar directamente a referirnos, al caso de las entidades bancarias españolas.

3.2. VARIABLES QUE DEFINEN LA DIMENSION BANCARIA

La dimensión bancaria se suele medir a través de unas variables que han visto alterada su importancia en estos últimos años. Tradicionalmente, la variable más empleada ha sido los recursos ajenos, entendidos como todos aquellos fondos captados a los clientes mediante la modalidad de depósitos de acreedores, bonos de caja y obligaciones en circulación. Esta variable, verdaderamente eficaz desde el punto de vista relativo a la medida de la capacidad de captación de pasivo objetivo prioritario durante varias décadas de nuestro sistema financiero, vió reducida su importancia a raíz de la entrada de entidades bancarias extranjeras a nuestro ordenamiento debido a la capacidad legal, tan restringida, que estas poseen para obtener fondos de clientes, tal y como es sabido.

Este es el motivo por el que en la actualidad se tiende a emplear otra variable mucho más homogénea a la totalidad de entidades que compiten en nuestro sistema. En concreto, nos estamos refiriendo a los activos totales excluidas las pérdidas de ejercicios anteriores y los accionistas y acciones en cartera. Esta variable nos da una medida muy representativa del potencial económico de una entidad bancaria ya que recoge tanto las inversiones crediticias como la cartera de valores y el propio inmovilizado, amén de la cuenta de caja y los activos monetarios.

Otras variables tales como los recursos propios (capital más reservas), plantilla (empleados de cualquier categoría que figuren en la nómina de la entidad bancaria) y oficinas abiertas en territorio nacional, también se suelen emplear pero con carácter complementario.

Si empleamos el criterio arriba propuesto nos encontramos con una tipología claramente establecida de bancos privados en España. En primer lugar, aparecen los grandes bancos de implantación nacional, matrices de los más importantes grupos bancarios españoles. En concreto los bancos Bilbao Vizcaya, Central, Banesto, Hispano Americano, Santander y Popular Español lideran o encabezan los rankings representativos de la dimensión bancaria. Desde hace tan sólo unos años y gracias al impulso que la Administración ha dado al Banco Exterior de España, este ha logrado introducirse en el antaño denominado grupo de los siete grandes llegando a superar al último de aquellos. Cualquiera de estos bancos posee en la actualidad un activo superior al billón de pesetas (Véase Anexo 3.1 de este capítulo).

A continuación se sitúan una serie de entidades de tamaño medio-alto pertenecientes a distintas categorías bancarias entre las que destacan los bancos industriales y los bancos regionales. Pueden incluirse en esta categoría Banca Catalana y los bancos Urquijo-Unión, Sabadell, Bankinter, Pastor y Atlántico, poseyendo todos ellos unos activos superiores al medio billón de pesetas.

El siguiente tramo, de bancos de dimensión media-baja es muy numeroso y está compuesto por bancos de todas las categorías destacando los bancos regionales y locales y los bancos extranjeros con cierta antigüedad en nuestro mercado. El volumen mínimo de activos necesarios para ser incluidos en este escalón se situaría en cien mil millones de pesetas.

Por último, los bancos pequeños suelen pertenecer a dos categorías: bancos locales o bancos extranjeros de reciente apertura, constituyendo el segmento más poblado de la banca privada.

3.3. ESTUDIO COMPARADO DEL TAMAÑO DE LOS BANCOS PRIVADOS EN ESPAÑA

Durante estos últimos años se ha producido un continuo crecimiento del tamaño de la banca privada no

sólo en términos nominales sino también en términos reales.

A pesar de este hecho no parece tan importante la dimensión de nuestras entidades como tal sino en referencia a la del resto de sus competidoras mundiales. De esta forma intentaremos determinar si con su dimensión actual van a poder desempeñar un papel representativo en un escenario internacional mucho más competitivo, enérgico y dinámico que el meramente doméstico.

De entre las posibles zonas o áreas geopolíticas competidoras parece lógico destacar las Comunidades y mucho más de cara a la próxima entrada en vigor del Acta Unica que nos situará en igualdad de condiciones y sin posibles cláusulas de defensa o protección ante potenciales amenazas procedentes de otros países miembros.

Empero, no nos relacionamos únicamente con ese área, pues el espectro de las relaciones internacionales es mucho más amplio. Por el potencial, desde el punto de vista de sus entidades bancarias y de sus economías, hemos destacado dos países: USA y Japón. Del poderío de los Estados Unidos no es necesario hablar pues históricamente ha poseído el sistema y las instituciones financieras más potentes del mundo. Por lo que respecta a Japón, el crecimiento que han experimentado estas entidades en los últimos años es de tal magnitud que han desbancado de los primeros puestos mundiales a las norteamericanas.

Con estas tres grandes zonas configuraremos un campo de referencia idóneo que nos va a permitir poner de relieve la dimensión de nuestros mayores bancos privados.

El peligro que se puede correr en un análisis de estas características consiste en ofrecer, tan sólo, una visión estática de la realidad, olvidando la evolución que se ha venido produciendo durante los años anteriores (2). Para salvar este inconveniente hemos optado por elevar a cinco años el horizonte temporal el cual es un período suficientemente representativo de la realidad y explicativo de la evolución que se ha experimentado.

Para efectuar este análisis, y dadas las dificultades que conllevaría la consideración de todas las entidades que componen los sistemas bancarios elegidos, hemos considerado suficiente remitirnos a las quinientas mayores entidades bancarias del mundo. (En el anexo 3.2 recogemos los activos, recursos propios y plantilla de las cien mayores entidades bancarias del mundo).

Otro problema con el que nos encontramos se basa en la multiplicidad de países, y por tanto de monedas, que poseen alguna entidad entre las quinientas mayores del mundo, lo que nos obliga a emplear una moneda que homogeneice el factor dimensional, eligiendo para ello la unidad de cambio más utilizada mundialmente que es el dolar USA.

En el primer año de nuestro estudio, 1983, España contaba con once entidades bancarias (de las que ocho eran bancos privados) (3) entre las quinientas mayores del mundo, en tanto que la CEE disponía de ciento cincuenta y cinco, USA de ciento diecinueve y Japón de sesenta y seis (Ver cuadro 1).

Dentro de la Europa Comunitaria éramos el quinto país por número de entidades tras Alemania, Italia, Francia y Reino Unido.

De los ocho bancos privados Banesto era el mayor, situándose en el nonagésimo quinto puesto del mundo. En este año España contaba con dos bancos entre las cien primeras entidades y seis entre las doscientas primeras, amén de una caja entre las trescientas primeras, otra entre las cuatrocientas y una última entre las quinientas (Ver cuadro 2).

Durante estos años nuestro país ha venido manteniendo la quinta posición de la Comunidad aunque cada vez nos encontramos más próximos a las naciones punteras ya que, salvo Italia, España es la que más entidades ha incorporado a esta clasificación hasta llegar a situarnos a tan sólo una del Reino Unido (4).

Por lo que respecta a la Comunidad Económica Europea, la República Federal de Alemania es el país que posee el Sistema Financiero de mayores dimensiones por el número de grandes entidades, situándose a continuación Italia, Francia, Reino Unido y España. A

CUADRO 1

**NUMERO DE ENTIDADES BANCARIAS, POR PAISES, SITUADAS
ENTRE LAS 500 MAYORES DEL MUNDO**

PAISES	1983	1984	1985	1986	1987
España	11(8+3)	12(8+4)	12(8+4)	13(9+4)	14(9+5)
Belgica	8	8	8	9	9
Dinamarca	3	4	7	7	8
Francia	19	20	18	18	20
Alemania	43	43	42	45	44
Grecia	2	3	3	3	3
Irlanda	2	2	2	2	2
Italia	27	26	27	29	33
Luxemburgo	6	5	6	6	6
Holanda	6	5	4	5	5
Portugal	7	6	4	4	4
Reino Unido	19	18	16	17	15
Total CEE	155	152	149	158	163
USA	119	114	110	104	97
Japon	66	75	77	82	107

Fuente: The Banker. Varios años y elaboracion propia.

CUADRO 2

BANCOS PRIVADOS ESPAÑOLES SITUADOS ENTRE LAS 500 MAYORES

ENTIDADES BANCARIAS DEL MUNDO POR ACTIVOS

ENTIDADES	1983		1984		1985		1986		1987	
BANCO CENTRAL	19171	99	20254	101	23185	100	26195	103	46071	84
BANCO ESPAÑOL DE CREDITO	20034	95	21966	89	23880	101	21798	132	30797	119
BANCO HISPANO AMERICANO	12632	134	13282	140	19230	122	22512	127	30866	110
BANCO DE BILBAO	14206	122	14731	131	17500	138	21904	129	(*)	
BANCO DE SANTANDER	12928	131	18162	165	14968	152	20946	137	26870	137
BANCO DE VIZCAYA	15070	117	14733	130	16781	137	20793	139	(*)	
BANCO POPULAR ESPAÑOL	8251	180	8675	194	9549	213	12592	221	16617	214
BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA	13685	125	13334	139	17042	133	19141	149	23658	153
BANCO DE SABADELL	---		---		---		3712	500	5300	468

Fuente: The Banker. Varios años y elaboracion propia.

Nota: Datos en millones de dolares y posicion en el ranking.

(*) A pesar de que la fusion entre los Bancos Bilbao- Vizcaya se efectuo en 1988, The Banker ofrece sus activos consolidados elevandose a 56884 millones de dolares, lo que situa al nuevo banco en el puesto 71 del ranking mundial.

pesar de ello, de los diez mayores bancos comunitarios, cinco son franceses, tres alemanes y dos Británicos. (Ver cuadro 3).

En 1987 nuestro mayor banco privado poseía tan sólo el veintiuno por ciento de los activos del mayor europeo, siendo necesario fusionar los siete mayores para conseguir unos activos aproximados.

Por lo que respecta a la banca estadounidense, tradicionalmente la más importante e influyente del mundo, tanto por el elevado número de grandes entidades que la integran como por el considerable volumen de sus magnitudes (5), en tan sólo cinco años ha visto desaparecer nada menos que treinta y dos entidades de esta clasificación mundial.

El caso opuesto lo ha constituido Japón, pues en este mismo periodo de tiempo ha logrado incluir cuarenta y una nuevas empresas amén del dato de poseer las seis mayores entidades financieras del mundo por sus activos.

Volviendo al caso español, nueve bancos privados y cinco cajas han conseguido incluirse en este ranking en 1987: Central, Banesto, Hispano, Bilbao, Santander, Vizcaya, Popular, Exterior y Sabadell y "La Caixa", Caja Madrid, Caja de Ahorros de Barcelona, Caja de Ahorros de Cataluña y Caja de Ahorros de Zaragoza, Aragón y Rioja.

Con el proceso de fusión experimentado en 1988 entre los bancos Bilbao y Vizcaya, el tamaño de nuestros principales bancos se ha visto elevado considerablemente. Si dichos procesos de fusión los referimos a 1987, al no estar disponibles aún los de 1988, nuestro primer banco, el Bilbao Vizcaya se situaría en septuagésimo primer lugar mundial y en el trigésimo lugar de la Europa Comunitaria.

Este incremento de dimensión por parte de nuestros bancos privados reduce el número de grandes entidades bancarias pero sitúa a las existentes en puestos más altos del ranking. A pesar de ello nuestro mayor banco posee unos activos que representan tan sólo, el veintiseis por ciento de los de la mayor entidad bancaria comunitaria y el veintiuno por ciento de los de la mayor mundial.

CUADRO 3

BANKING DE LAS MAYORES ENTIDADES BANCARIAS

COMUNITARIAS EN 1987

POSICION EN CEE	POSICION MUNDIAL	BANCO	ACTIVOS(*)
1	7	CREDIT AGRICOLE	214282
2	10	BNP	182675
3	11	DEUTSCHE BANK	168904
4	12	CREDIT LYONNAIS	168344
5	14	BARCLAYS BANK	164381
6	15	NAT. WESTMINSTER	162888
7	19	SOCIETE GENERALE	144951
8	24	DRESDNER BANK	138463
9	28	PARIBAS	122275
10	32	COMMERZBANK	101236

Fuente: The Banker. Julio 1988 y elaboracion propia.

(*) Datos en millones de dolares.

Como puede apreciarse en el cuadro 4, y volviendo a suponer que en 1987 ya se hubiesen fusionado los Bancos Bilbao y Vizcaya, nuestro mayor banco nos situaría en séptima posición de la CEE tras Francia, Alemania, Reino Unido, Italia, Holanda y Bélgica de una supuesta clasificación que tan sólo comprendiera la mayor entidad financiera de cada país miembro.

Todos estos datos nos llevan a la conclusión de que el tamaño de nuestros grandes bancos es de tipo medio respecto al de los Comunitarios pues por número de grandes entidades seríamos quintos y por el tamaño de la mayor entidad séptimos.

Estas posiciones parecen lógicas, ya que si medimos la riqueza o la potencia económica de una nación por su Producto Nacional Bruto, España ocuparía el quinto puesto de la CEE tras Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, países que igualmente nos superan en estas clasificaciones (6).

3.4. ESTUDIO COMPARADO DEL TAMAÑO DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

Hasta ahora cuando hablamos del término tamaño nos estamos refiriendo a la dimensión de las entidades bancarias que pueblan un sistema financiero determinado.

Pues bien, para determinar el tamaño de nuestra banca también podemos referirnos a la dimensión global del conjunto de bancos privados que configuran este subsistema financiero, con lo que completaremos el espectro relativo a este tema.

La dimensión del sector bancario puede ser calculada a través de una serie de datos que nos van a determinar la importancia absoluta del sector, y a través de un conjunto de ratios que nos van a permitir matizar o relativizar las magnitudes anteriormente consideradas.

CUADRO 4**RANKING DE LAS MAYORES ENTIDADES BANCARIAS
DE CADA PAIS DE LA CEE EN 1987**

PAIS	BANCO	POSICION EN CEE	POSICION MUNDIAL	ACTIVOS(*)
FRANCIA	CREDIT AGRICOLE	1	7	214382
ALEMANIA	DEUTSCHE BANK	3	11	168984
REINO UNIDO	BARCLAYS BANK	5	14	164381
ITALIA	BANCA NAZIONALE DEL LAVORO	12	35	96872
HOLANDA	ALGEMEENE BANK NEDERLAND	15	41	84878
BELGICA	GENERALE BANK	25	64	65180
ESPAÑA	BANCO BILBAO- VIZCAYA	38	71	56884
GRACIA	NATIONAL BANK OF GREECE	53	124	29997
DINAMARCA	DEN DANSKE BANK	63	168	22776
LUXEMBURGO	BCCI	76	284	17585
IRLANDA	ALLIED IRISH	82	224	15581
PORTUGAL	CAIXA GENERAL DE DEPOSITOS	89	248	14213

Fuente: The Banker. Julio 1988 y elaboración propia.

(*) Datos en millones de dólares.

Como ⁰datos absolutos son bastante representativos el número de bancos que componen el sector, el volumen de créditos concedidos, el número de oficinas abiertas y el número de empleados contratados.

Como ratios podemos destacar el número de habitantes por banco y por oficina, el número de empleados por banco y por oficina, el volumen de créditos concedidos por oficina y por empleado, la densidad de oficinas por kilómetro cuadrado y el porcentaje de trabajadores empleados por la banca.

A través de estos valores pretendemos medir no sólo la dimensión bruta de un sector, sino también el grado de densidad que representa con respecto a valores estructurales de una nación tales como extensión y demografía.

Como el tamaño de un sector bancario no tiene valor en sí mismo, sino en relación con el de otros países competidores, vamos a continuar analizando, al hilo del desarrollo hasta ahora efectuado, la dimensión de nuestro sistema bancario en el contexto del de los países miembros de la Europa Comunitaria.

El cuadro 5 es enormemente revelador pues muestra clarísimamente el potencial de nuestro sistema bancario. El dato más significativo es el elevado número de oficinas que poseemos, muy por encima del resto de países Comunitarios, casi triplicando las de Italia y más que duplicando las de Alemania. Tan sólo el Reino Unido se aproxima a nuestra red de oficinas. El hecho de que el veinticinco por ciento de las oficinas bancarias abiertas en la CEE lo sean en territorio español es un factor de importancia que no debe ser olvidado y que posteriormente será analizado como posible origen de ventajas comparativas y como posible causa de incrementos de costes. La política expansiva llevada a cabo por nuestro bancos durante la década anterior y los primeros años de la actual ha provocado la situación descrita en el presente cuadro.

Por lo que respecta al número de trabajadores contratados por nuestra banca, nos encontramos en quinto lugar de la Europa Comunitaria tras el Reino Unido, Francia, Italia y Alemania. Este es un punto importante que va a explicar los elevados costes de transformación que deben soportar nuestros bancos

CUADRO 5

**TAMANO ABSOLUTO DE LOS SISTEMAS BANCARIOS
DE LOS PAISES DE LA CEE**

PAIS	NUMERO DE BANCOS	CREDITOS CONCEDIDOS (*)	NUMERO DE OFICINAS	NUMERO DE EMPLERADOS
FRANCIA	386	254340	9917	229197
ALEMANIA	308	255390	6382	191300
REINO UNIDO	578	908270	14300	423000
ITALIA	162	103190	5078	191071
ESPAÑA	138	99646	16490	157595
HOLANDA	83	99700	2500	63000
BELGICA	83	97900	3646	50624
GRECIA	32	9370	1311	36382
DINAMARCA	83	22470	2131	35565
LUXEMBURGO	127	51170	300	11571
IRLANDA	36	12930	675	15000
PORTUGAL	21	13836	1215	44122
TOTAL CEE	2039	1920112	64753	1430427

Fuente: Federación Bancaria de la Comunidad Económica Europea. (Citado por Rubio, R. (1988))

Datos al 31 de diciembre de 1987 salvo Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Italia y Portugal que lo son al 31 de diciembre de 1986.

(*) En millones de ECU.

privados a pesar de que en los últimos años se aprecia una tendencia bastante marcada a la reducción del volumen de trabajadores contratados por estas instituciones (7).

En cuanto a la actividad de nuestras entidades, si la medimos a través del volumen de créditos concedidos, ocupamos el sexto puesto encontrándonos a bastante distancia del Reino Unido, Alemania y Francia, como muestra el hecho de que la banca británica conceda unos créditos superiores en más de nueve veces a los españoles.

Para concluir, citar que España ocupa el quinto lugar por número de entidades bancarias, estando bastante alejada del Reino Unido que cuadruplica su número. Es curioso el caso de un país tan pequeño como Luxemburgo que casi nos iguala. Ello es debido al elevado número de bancos extranjeros que operan en esa nación.

De todos estos datos podemos concluir que España, posee un sistema bancario con una dimensión absoluta mediana, salvo por lo que respecta a número de oficinas, ya que estamos por debajo de países como Reino Unido, Francia, Alemania e Italia y por encima de Holanda, Bélgica, Grecia, Dinamarca, Luxemburgo, Irlanda y Portugal.

A continuación vamos a estudiar cuál es la intensidad de nuestro sistema para, de esa forma, medir su dimensión relativa (Ver cuadros 6 y 7).

El primer ratio que emplearemos es el relativo al número de habitantes existentes en un país por cada banco establecido en el mismo. Luxemburgo es la nación que posee un sistema bancario más denso pues tiene un banco por cada tres mil habitantes. Portugal es el menos denso con casi medio millón de habitantes por banco. España se sitúa en novena posición con más de cuatro de millón de personas por entidad bancaria, ubicándose tras todos los países importantes de las Comunidades salvo Italia.

Sin embargo, a la hora de medir los servicios ofrecidos por un sistema bancario a sus clientes no es tan importante considerar el número de entidades como el número de oficinas abiertas en su territorio ya que

CUADRO 6

**TAMANO RELATIVO DE LOS SISTEMAS BANCARIOS
DE LOS PAISES DE LA CEE (1)**

PAIS	HABITANTES POR BANCO (1)	HABITANTES POR OFICINA (1)	EMPLEADOS POR BANCO	EMPLEADOS POR OFICINA
FRANCIA	143	5.6	593	23
ALEMANIA	198	9.6	621	38
REINO UNIDO	98	3.9	697	28
ITALIA	353	9.7	1184	32
ESPAÑA	279	2.3	1141	9
HOLANDA	176	5.8	759	25
BELGICA	115	2.7	595	14
GRECIA	311	7.6	1136	27
DINAMARCA	61	2.4	428	16
LUXEMBURGO	3	1.2	94	39
IRLANDA	98	5.2	439	23
PORTUGAL	487	8.4	2181	36
MEDIA CEE	158	4.9	781	22

Fuente: Federacion Bancaria de la Comunidad Economica Europea (1988) y elaboracion propia.

Datos al 31 de diciembre de 1987 salvo Alemania, Belgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Italia y Portugal que lo son al 31 de diciembre de 1986.

(1) Datos en miles.

CUADRO 7

**TAMANO RELATIVO DE LOS SISTEMAS BANCARIOS
DE LOS PAISES DE LA CEE (II)**

PAIS	CREDITOS POR OFICINA (1)	CREDITOS POR EMPLERO (1)	OFICINAS POR Ha2.	EMPLEADOS/ POBLACION
FRANCIA	25	1.1	0.02	0.004
ALEMANIA	40	1.3	0.02	0.003
REINO UNIDO	63	2.2	0.06	0.007
ITALIA	17	0.5	0.02	0.003
ESPAÑA	6	0.6	0.03	0.004
HOLANDA	39	1.6	0.06	0.004
BELGICA	26	1.9	0.12	0.005
GRECIA	7	0.2	0.01	0.003
DINAMARCA	18	0.6	0.05	0.007
LUXEMBURGO	170	4.2	0.11	0.032
IRLANDA	19	0.8	0.01	0.004
PORTUGAL	11	0.3	0.01	0.004
MEDIA CEE	29	1.3	0.03	0.006

Fuente: Federación Bancaria de la Comunidad Económica Europea (1988) y elaboración propia.

Datos al 31 de diciembre de 1987 salvo Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Italia y Portugal que lo son al 31 de diciembre de 1986.

(1) Datos en millones de ECUs.

en ellas van a localizarse los puntos de atención a la clientela. Según este criterio, España es el segundo país, tras Luxemburgo, manteniendo una oficina abierta por cada dos mil trescientos habitantes, estando, bastante alejado de Alemania e Italia, por ejemplo, en los que casi por cada diez mil personas corresponde una oficina. Nuestro país se sitúa por debajo de la mitad de la media de habitantes por oficina lo que redonda en la apreciación de que tenemos una importante red de oficinas a lo largo de nuestro territorio, siendo codiciada durante estos últimos años por los más importantes bancos Comunitarios asentados en España.

El tercer ratio analizado hace referencia al número de empleados contratados por entidad bancaria, ocupando nuestro país la tercera posición tras Portugal e Italia con mil ciento cuarenta y un trabajador por banco. Esto nos indica que nuestras entidades bancarias son muy intensivas en mano de obra, algo que parece muy característico de los nuevos países adheridos pues salvo Italia, los países con mayor ratio son Portugal, España y Grecia.

En cambio, España posee el menor número de empleados por oficina, nueve, de toda la CEE situándonos a trece de la media. Los cuatro países más fuertes de la Comunidad poseen en torno al triple de empleados por oficina que nuestro país.

En igual sentido actúa el ratio de créditos concedidos por oficina pues volvemos a ser la nación que menor volumen de créditos concede (seis millones de ECUs por oficina) lo que supone la quinta parte de la media Comunitaria. En este concepto sobresale, de nuevo, Luxemburgo que concede ciento setenta millones de ECUs por oficina.

Si medimos los créditos concedidos por empleado, resulta que igualmente ocupamos las últimas posiciones adelantando, tan sólo, a Italia, Portugal y Grecia, al conceder créditos valorados en seiscientos mil ECUs por empleado, prácticamente la mitad que la media Comunitaria.

Otro dato que refuerza la importancia que a nivel Europeo tiene nuestra red de oficinas es el relativo a que España es el país que más oficinas por kilómetro cuadrado posee, de los denominados grandes desde el punto de vista de extensión geográfica, por

encima de Francia, Alemania e Italia, situándonos, como la media de la Comunidad, en 0,03 oficinas por kilómetro cuadrado. Los países del Benelux son los que poseen una red de oficinas más densa.

El último ratio que emplearemos mide la importancia relativa del sector bancario en la economía de una nación al relacionar el volumen global de contratación por parte de estas entidades y la población total de esa nación. Los sistemas bancarios de la mayor parte de los países de la CEE contratan alrededor del cuatro por mil de su población tal y como lo hace España. De estos valores sólo divergen el Reino Unido y Dinamarca con el siete por mil y especialmente Luxemburgo que posee un sistema bancario que contrata nada menos que al tres por ciento de su población.

Todos estos datos, recogidos en los cuadros 6 y 7, nos dan una visión general de la visión relativa de nuestro sistema bancario a la vez que nos permite identificar ciertas características estructurales que marcan diferencias y similitudes con otros sistemas Comunitarios. Así, en habitantes por banco, empleados por banco y créditos por empleado, nos encontramos muy próximos a Italia, en tanto que en habitantes por oficina lo estamos de Dinamarca y en créditos por oficina de Grecia.

NOTAS

- (1) A este respecto pueden consultarse los trabajos de Buenò, E.; Lamothe, P. y Villalba, D. (1981) "Un método multicriterio para medir el tamaño de la empresa: aplicación a la gran empresa española". CUPE, números tres y cuatro. Madrid; y de Rodríguez Antón, J.M. (1985): "Una aproximación al tamaño de la banca privada en España". Revista Española de Financiación y Contabilidad. Vol XIV número 48. Madrid.
- (2) En Ontiveros, E. (1987): "La Banca española en el contexto de la europea". Ponencia presentada al II encuentro Luso-Español de Economía Empresarial, Madrid, 25-27 de junio, puede verse un estudio referido a Europa y al año 1985.
- (3) Hemos de hacer constar que para el caso español estamos considerando únicamente bancos privados, incluyendo el Exterior, y no cajas de ahorro. En cambio en nuestro trabajo: Rodríguez Antón, J.M. (1987): "Análisis del tamaño y rentabilidad de las grandes entidades financieras españolas", Actualidad Financiera, número 39 octubre, Madrid, efectuamos un estudio conjunto para el periodo 1979- 86.
- (4) Las nuevas incorporaciones corresponden a un banco privado: el Banco de Sabadell y dos cajas: La Caja de Ahorros de Zaragoza, Aragón y Rioja y la Caja de Ahorros de Cataluña.
- (5) Desde 1980 hasta 1985 el mayor banco mundial ha sido norteamericano: el Citicorp en 1980, 82, 83, 84, y 85 y el Bank America Corp. en 1981.
- (6) En 1985 el PNB de estos países fue el siguiente:

Alemania 667.970 millones de dólares, Francia 526.630, Reino Unido 474.190, Italia 371.050 y España 168.820.

- (7) Tan sólo dos años antes España era la tercera nación por número de empleados bancarios, tras Reino Unido y Francia.

ANEXOS

ANEXO 3.1

RANKING DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

RANKING DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA(3)
CENTRAL	2766852	153675	18399
ESPAÑOL DE CREDITO	2417883	134817	16988
BILBAO	2218328	119250	1611
HISPANO AMERICANO	2182871	118689	15342
SANTANDER	2163948	121624	9698
EXTERIOR	2128696	54824	8886
VIZCAYA	1879884	108188	9675
POPULAR	1111241	78476	7685
BANCA CATALANA	686324	12174	3263
URQUIJO- UNION	576375	21800	2692
SABADELL	559489	32888	2973
BANKINTER	549591	23965	1387
PASTOR	524391	28693	3423
ATLANTICO	506933	27468	3476
CITIBANK ESPAÑA	359841	7627	1485
MADRID	314388	13369	1627
EXPANSION INDUSTRIAL	275212	343	71
ZARAGOZANO	273211	13833	2165
BARCLAYS BANK SAE	265816	8588	978
BNP ESPAÑA	263198	7337	985
FOMENTO	257956	18839	1448
ANDALUCIA	228582	17838	1653
MANUFACTURERS HANOVER	212544	12381	54
GUIPUZCOANO	209788	18518	1474
ARABE ESPAÑOL	195387	15959	156

BANKING DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA(3)
FINAN. INDUSTRIAL	195386	13426	652
VALENCIA	188199	6732	1546
INDUSTRIAL BILBAO	184729	14988	178
HERRERO	184136	14878	1451
INDUSTR. MEDITERR.	183211	3482	282
SGRE	182136	4479	556
COMERC. TRANSATLANT.	188383	9117	1634
COMERCIO	178139	6181	775
CREDIT LYONNAIS	169737	5432	497
AMERICA	169682	7730	271
ROMA	164248	843	38
OCCIDENTAL	162391	2874	822
WATHEST- MARCH	157883	8828	968
INDUSTRIAL CATALUNA	155856	3985	27
MORGAN GUARANTY	151132	3914	92
MARCH	137112	28214	855
CASTILLA	132834	8578	788
CATALA DE CREDIT	125562	3722	958
LONDRES Y AMER. SUR	121453	4829	589
PROGRESO	114914	6813	154
GRANADA	114668	4459	778
GALICIA	113332	6464	573
JOVER	106848	7193	613
COMERCIAL ESPAÑOL	183818	18169	787
MAS SARDA	181889	4663	661

RANKING DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA(3)
SANTANDER NEGOCIOS	99861	4547	63
CREDITO E INVERS.	92749	3510	720
DRESDEMER BANK	87178	2404	81
HONG KONG & SHANGAI	83531	2800	25
POPULAR INDUSTRIAL	82636	18545	96
ALICANTE	81991	4787	737
PARIBAS	75151	2553	63
VASCONIA	74798	4268	521
CREDIT COMMERCIAL	73752	1623	53
JERRE	72553	784	448
DEUTSCHE BANK	72168	1678	76
BANKERS TRUST CO.	71879	1809	41
NATIONALE DE PARIS	70187	895	2
HISPANO INDUSTRIAL	68173	3906	89
TOKIO	65328	2458	39
NORTE	63488	1328	313
SINEON	59519	4673	592
VITORIA	59472	4609	220
BARCLAYS BANK PLC	59261	1413	39
CREDITO BALEAR	58326	5228	448
CHASE MANHATAN NA	56231	2103	185
CHASE MANHATAN ESP.	55355	5801	191
MERIDIONAL	54058	2838	382
OESTE	51265	705	205
ASTURIAS	50958	3528	357

RANKING DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA(3)
CHEMICAL BANK	58888	1818	44
CONTINENTAL ILLINOIS	58827	2118	78
MITSUBISHI BANK	48421	2856	21
SUMITOMO BANK	46798	2487	38
CREDITO Y AHORRO	46882	1148	278
CANTABRICO	43718	3876	425
BARCELONA	41888	432	21
COMERCIALE ITALIANA	48928	1466	23
COMMERZBANK	48728	1398	91
DES. ECONOM. ESPAÑOL	48128	6889	44
INTERN. DE COMERCIO	39343	5416	187
CREDIT AND COMERCE	38966	4423	321
EXTREMADURA	38922	432	227
MIDLAND BANK	38841	1355	43
EUROPA	38632	2783	239
CITIBANK NA	38382	1744	6
INDOSUEZ	37767	1155	59
ABEL MATUTES TORRES	35488	2794	141
ALGEMENE NEDERLAND	33733	1171	55
SAUDI ESPAÑOL	33829	2737	62
LATINO	31126	786	18
MURCIA	30887	1586	248
GENERALE BANK, BB	29971	1888	31
BRUXELLES LAMBERT	29669	1863	27
NAZIONALE DE LAURO	29245	956	74

RANKING DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA(3)
EXTERBANDES	29224	1389	55
PROMOCION NEGOCIOS	28345	4531	125
FIRST INTERST.CALIF.	25949	1784	29
MERCANTIL TARRAGONA	25422	2141	254
FIRST NAT. CHICAGO	24228	1696	48
ISLAS CANARIAS	24222	1284	178
MITSUI BANK LTD.	23891	2941	16
PYME	23388	2396	94
CREDITO CANARIO	22262	983	129
NAT. WESTMINSTER	21179	2196	9
SIND. BANQ. BARCA.	28428	1174	285
INDUSTRIAL GUIPUZCOA	17464	2888	88
EXPORTACION	17394	1243	217
ROYAL BANK OF CANADA	16155	2688	--
INVERSION HERRERO	14936	2889	86
TOLEDO	14485	542	73
INDUSTRIAL DEL SUR	13188	1449	418
INDUSTRIAL DEL TAJO	11326	1281	85
DEPOSITOS	9686	926	3
ETCHEVARRIA	8813	316	54
BRASIL	8889	1991	48
CREDITO COMERCIAL	7498	3128	37
REAL	6582	827	7
PUEYO	5675	326	43
ESTADO DE SAO PAULO	4967	758	12

RANKING DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA(3)
PERFECTO CASTRO	4938	961	29
NACION ARGENTINA	4636	785	13
HUELVA	3496	0	0
NOROESTE	2137	868	0
HUESCA	1133	978	0
CONDAL	666	0	0
SEVILLA	159	47	0
INVESTBANCO	155	--	0
GENERAL	50	1030	525
PENINSULAR	23	1243	223
ALBACETE	17	221	172
ALICANTINO COMERCIO	6	1136	102
TRELLES	-	148	18

Fuente: Dinero (1988), Extra de banca. Madrid.

(1) Al 31/12/1987. Datos en millones de pesetas.

(2) Al 31/12/1986. Datos en millones de pesetas.

(3) Al 31/12/1986.

ANEXO 3.2

**RANKING
DE LAS
MAYORES
ENTIDADES
BANCARIAS
DEL MUNDO**

RANKING DE LAS MAYORES ENTIDADES BANCARIAS MUNDIALES EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA
DAI-ICHI KANGYO	278782	6374	19293
SUMITOMO BANK	258568	7861	16610
FUJI BANK	244857	6649	14885
MITSUBISHI BANK	227522	6838	13121
SANWA BANK	218197	4473	15088
IND. BANK OF JAPAN	215685	5232	5363
CREDIT AGRICOLE	214382	8748	73938
CITICORP	198388	8818	98888
NORINCHUKIN BANK	186534	853	3267
BNP	182675	5798	58452
DEUTSCHE BANK	168984	6868	54579
CREDIT LYONNAIS	168344	4531	58181
MITSUBISHI TRUST & B.	166885	3888	6164
BARCLAYS	164381	12733	188888
NAT. WESTMINSTER B.	162888	9139	182888
TOHAI BANK	161762	4135	12795
SUMITOMO TRUST & B.	154435	3872	6187
WITSUI BANK	154132	3715	18292
SOCIETE GENERALE	144951	4189	45381
LONG- TERM CREDIT B.	138958	3288	3394
TAIYO KOBE BANK	138654	2318	13737
BANK OF TOKIO	136556	4278	13391
WITSUI TRUST & BANKING	138529	1536	—
DRESNER BANK	138463	4232	38116
YASUDA TRUST & BANKING	128866	2596	5372

BANKING DE LAS MAYORES ENTIDADES BANCARIAS MUNDIALES EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA
DAIWA BANK	126269	3891	9411
UNION B. OF SWITZERLAND	125521	7626	28881
PARIBAS	122275	3327	27580
SWISS BANK CO.	114390	6855	16828
TOKYO TRUST & BANKING	109204	2092	5897
HONGKONG BANK	106156	4292	52880
COMMERCEBANK	101236	3172	26648
CHASE MANHATTAN	99133	3914	42390
WESKDEUTSCHE BANDESB.	96147	2568	7531
BANCA MAC. LAURO	96072	2894	28682
BAYERISCHE VEREINBANK	94541	2237	14270
NIPPON CREDIT BANK	92952	1715	2214
BANK AMERICA	90896	3259	59467
MIDLAND BANK	90679	4848	58778
KYOMA BANK	88350	1972	8957
ALGEMENE BANK	84870	3288	29314
LLOYDS BANK	84854	4475	76186
CREDIT SUISSE	83912	5174	15828
SHOHO CHUKIN BANK	83695	1781	6198
BAROBANK	81876	4716	32646
BANK OF CHINA	81434	3515	33636
AMSTERDAM-ROTTERDAM	80973	2878	23789
DEUTSCHE GENOSSEN- SCHAFTSBANK	80117	1722	4717
BAYERISCHE HYPOTHE- KEN & WECHSEL	79851	2317	13171
CHEMICAL NEW YORK	76668	3883	28597

RANKING DE LAS MAYORES ENTIDADES BANCARIAS MUNDIALES EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA
SAITAMA BANK	75993	2046	8834
BANCO DO BRASIL	75708	5173	128528
BAYERISCHE LANDESBANK	74646	1812	4297
JP MORGAN	74013	5875	14500
INST.BANC. SAO PAULO	73477	3157	18234
SECURITY PACIFIC	72838	3363	43400
ROYAL B. OF CANADA	72151	3316	42839
MANUFACTURERS HANOVER	71475	2704	29125
CHUO TRUST & BANKING	69839	411	4837
MONTI DEI PASCHI	67183	3872	17188
KENSHINREN BANK	67089	1809	1828
BANK OF YOKOHAMA	65650	1752	6915
GENERALE BANK	65188	1438	16119
HOKKAIDO TAKUSHOKU	64248	1236	6383
NORDDEUTSCHE	63181	1276	6200
CIC GROUP	62869	1498	25800
BANCA COMMERCIALE	62539	3362	21353
CANADIAN IMPERIAL B.	62496	3234	33974
BANK OF MONTREAL	61589	2631	34482
BANCO DI NAPOLI	59343	1801	13631
BANCO BILBAO VIZCAYA	56884	2744	32987
BANCO DI ROMA	56361	1484	14984
KRED. FUR WIEDERAUFBAU	56262	2338	905
STANDARD CHARTERED	55649	1342	55800
JAPAN DEVELOPMENT	54487	5524	1874

RANKING DE LAS MAYORES ENTIDADES BANCARIAS MUNDIALES EN 1987

BANCO	ACTIVOS(1)	RECURSOS PROPIOS(2)	PLANTILLA
BANKERS TRUST N. YORK	54257	2889	12292
CARIFLO	53891	3400	10583
GROUPE BANQUES POPUL.	53757	2062	28468
BANK MELLI IRAN	53381	501	19953
BANK OF NOVA SCOTIA	51581	2142	26187
FIRST INTERSTATE BANC.	50473	2166	36253
CREDITO ITALIANO	50448	2532	17333
BANQUE INDOSUEZ	47775	1535	12745
BANCO CENTRAL	46871	3294	24073
RAFIDAIN BANK	46034	2245	12557
WESTPAC BANKING	45726	1991	44947
NMB BANK	45089	1418	11844
CREDIT COMMUNAL BELG.	44328	695	3000
WELLS FARGO	43948	2248	28700
E. BRUSSELS LAMBERT	43506	886	11943
FIRST CHICAGO CO.	43394	1802	15108
CREDITANSTALT-BANK.	41612	1655	10110
HESSISCHE LANDESBANK	41238	915	2802
STATE BANK OF INDIA	40857	826	284851
SEANDINAVISKA ENSKILDA	39968	2872	9149
CHIBA BANK	39340	1158	5050
AUSTRALIA & NEW ZEALAND	39147	2252	41187
KREDIETBANK	38466	1406	12144
BANQUE FRANCAISE DU COMMERCE EXTERIEUR	38372	225	2765
CREDIT COMMERCIAL DE FRANCE	38389	1101	12314

Fuente: The Banker (1988), Julio, y elaboracion propia.

(1) Datos en millones de dolares.

(2) Datos en millones de dolares.

CAPITULO 4

CONCENTRACION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA Y EN LA CEE

4.1. INTRODUCCION

El tema de la concentración empresarial siempre ha sido objeto de múltiples controversias, no sólo desde el punto de vista legislativo (con abundantes leyes tanto restrictivas como incentivadoras) sino también económico (con múltiples estudios que enlazan la concentración con el tamaño, la rentabilidad, la competencia, etc.).

La concentración puede estudiarse desde dos puntos de vista complementarios: estático y dinámico (1). La concepción estática hace referencia a la distribución de los medios de producción entre un número cada vez más reducido de empresas con dimensiones cada vez mayores. Desde el punto de vista dinámico, la concentración no es más que un medio de crecimiento empresarial encaminado a mejorar una serie de variables básicas y a reducir la competencia en el sector.

Las razones más importantes que impulsan la concentración de empresas son las siguientes:

- Aumento de beneficios
- Reducción del riesgo
- Incremento de la cotización de las acciones
- Plusvalías valorativas
- Elevación de la eficiencia
- Incremento del poder de mercado, y

- Mayor crecimiento

aunque, por supuesto, la importancia de cada una de ellas va a depender de múltiples factores y en ningún caso será una de ellas, aisladamente, la que determine una posible concentración (Koch, 1974).

Desde otro punto de vista, parecen existir cinco motivos que favorecen la concentración empresarial:

- Motivo de rentabilidad, que puede ser medida a través del ratio Beneficio neto corregido/Valor de la empresa.
- Motivo de liquidez, referido a la posibilidad que se abre a los pequeños accionistas de empresas familiares de colocar en el mercado más fácilmente sus títulos.
- Motivo de gestión, en cuanto a que el proceso de concentración seguramente va a agilizar y modernizar sus estructuras de poder.
- Motivo de dimensión, ya que lógicamente esta se va a ver elevada, y
- Motivo de dinamismo, en relación con las otras empresas del sector (Angenieux, 1970)

Otros autores opinan que, en el fondo, subyacen, tan sólo, dos razones:

- la tecnología, ya que tan sólo las grandes empresas pueden afrontar el reto que supone la adquisición de instrumentos que lleven incorporada la más reciente tecnología, por el fuerte incremento que conlleva en sus costes fijos, y
- el espacio económico que, debido a los adelantos en las comunicaciones, en el comercio y en los intercambios de todo tipo, obliga a las empresas a dotarse de una mayor dimensión, lo que se puede lograr mediante fórmulas de concentración empresarial (Vandamme y Guerrin, 1974).

Más allá llegan otros autores al defender que los factores que propician la concentración empresarial son los siguientes:

- Eliminación o reducción del riesgo
- Racionalización de la producción y la distribución
- Control económico de una actividad
- Factores financieros (mayor capacidad de financiación a medio y largo plazo, contactos más estrechos con la banca, mejor posición en los mercados financieros, etc)
- Otros factores como estímulos legales, complejidad de los procesos productivos, etc (Cañibano y Cea, 1972).

En nuestra opinión, cualquiera de estas clasificaciones de motivos pueden ser aceptables desde un punto de vista teórico, pero a la hora de determinar cuáles son las razones reales que impulsan a una empresa a tomar la decisión de adoptar una política de concentración, se deben considerar factores muy particularizados que deben ser ponderados según las características y tipología de la propia empresa, las peculiaridades de su estilo directivo, la composición y "modus operandi" del sector al que pertenecen, la dimensión de la economía nacional en que actúa y las posibilidades que tiene de relacionarse con otras economías exteriores.

A pesar de que todo parece apuntar hacia las excelencias de la concentración empresarial, últimamente se han vertido ciertas críticas contra su empleo generalizado. Así, Koch (1974) señala que aunque los sectores más concentrados suelen ser los que obtienen mayores márgenes de beneficio, no está demostrada la relación de causalidad. Es más, Williamson (1975) afirma que una reducción de la concentración existente entre las mayores empresas sería beneficioso desde el punto de vista de las innovaciones tecnológicas ya que estas se verían impulsadas por el resto de las empresas en su afán de obtención de una posición privilegiada que estaría, ahora sí, a su alcance. Incluso el dinamismo existente en un sector, que puede ser medido a través de la

observación de los cambios producidos en las posiciones de su ranking, decae a medida que se incrementa el grado de concentración existente en los puestos altos de esa clasificación. En este sentido, un informe sobre la dinámica de concentración en Estados Unidos (2) apuntó que aunque el motivo de muchas concentraciones era aparentemente económico, la realidad resultó bien distinta ya que en el fondo subyacía una razón puramente financiera.

Una vez analizados los motivos que pueden propiciar procesos de concentración empresarial, conviene estudiar cuáles son las posibles vías a seguir para llevar a cabo dichos procesos, que diferirán de unos casos a otros debido a la existencia de desigualdades entre los distintos centros de decisión, a que la actividad económica no es determinista ya que las estructuras de valorización son rígidas recluyendo a ciertas empresas a actividades poco rentables (Chevalier, 1976).

Se suelen admitir dos modalidades diferenciadas de crecimiento que normalmente provocan incremento en el grado de concentración de un sector:

- crecimiento interno
- crecimiento externo

El crecimiento interno, como vimos en el capítulo anterior, consiste en la mejor utilización de todos los recursos propios de la empresa y, sobre todo, en la implantación de una política de inversiones financiadas ya sea por beneficios no distribuidos o por recursos obtenidos del mercado de capitales (Jacquemin, 1982) y comprende las inversiones materiales efectuadas por una firma o grupo que provocará el subsiguiente incremento en la capacidad de producción tanto de la unidad económica en sí como del sector al que pertenece como de la propia economía. Por supuesto el crecimiento interno de una empresa eleva el grado de concentración de un sector si el resto de las empresas se mantienen con la misma dimensión y siempre que dicha empresa sea de las mayores del sector.

El crecimiento externo, que consiste en la adquisición por parte de una empresa o grupo, de unidades económicas de producción en activo, supone una redistribución de los capitales de empresas a través de

la compra de inversiones ya efectuadas por otras empresas (Morvan, 1972), llegando a suponer una interpenetración, más o menos perfecta, entre dos o más empresas. En contraposición al crecimiento interno, no supone para la economía nacional ni sectorial incremento alguno de capacidad productiva por el mero acto de la compra, aunque en un plazo más o menos largo la dinámica del crecimiento deberá provocar este incremento. El crecimiento externo provocará incremento en el grado de concentración de un sector siempre que dicho crecimiento se efectue dentro del mismo sector; es decir, adopte la modalidad de expansión.

Existen varios procedimientos para llevar a cabo una política de crecimiento externo:

- Fusión, que es aquella operación por la cual dos o más empresas unen sus patrimonios para formar una única sociedad. Implica la desaparición de, al menos, una de ellas en beneficio de una tercera. Existen dos modalidades: fusión igualitaria, en la que todas desaparecen para crear una nueva, y fusión-absorción, en la que alguna desaparece al ser absorbida por otra, pero sus accionistas pasan a detentar acciones de la sociedad absorbente en proporción a su participación en el activo de las absorbidas.
- Absorción, consistente en que una sociedad, denominada absorbida, cede sus activos a otra denominada absorbente, perdiendo su personalidad jurídica.
- Toma de participaciones de control de una sociedad en otra y agrupaciones contractuales por las que un conjunto de empresas se unen bajo el principio de igualdad jurídica y voluntad de acuerdo. Son modalidades de concentración para las que no es necesaria la desaparición de ninguna sociedad.

Cada uno de estos tipos de crecimiento posee sus ventajas e inconvenientes, como vimos en el capítulo anterior, lo que le hará más o menos atractivo dependiendo de los objetivos previamente marcados en el seno de la propia empresa.

Los procesos de concentración empresarial también pueden ser clasificados desde un punto de vista puramente jurídico. Así, se pueden destacar los siguientes procedimientos de concentración (Morvan, 1972):

- concentración mediante transferencia de activos:
 - . fusión
 - . absorción
 - . escisión
 - . aportaciones parciales de activos
- concentración mediante tomas de participación:
 - . control minoritario
 - . control mayoritario
 - . creación de filiales comunes
 - . grupos industriales
 - . grupos financieros
 - . conglomerados
- concentración mediante acuerdos:
 - . agrupaciones tendentes a la unión
 - . agrupaciones de integración
 - . las ententes
 - . la cooperación

en alguno de los cuales ya hemos incidido y en otros lo haremos posteriormente.

Atendiendo a su caracter estructural, podemos determinar la existencia de cinco tipos básicos de concentración:

- concentración horizontal, entendida como la integración entre empresas que actúan en un mismo estadio de la producción de un bien. Esta concentración origina los denominados cárteles, cuyo objetivo último es el logro del poder de monopolio.
- concentración vertical, que consiste en la unión de empresas que ejercen sus actividades en peldaños contiguos de la fabricación de un producto. Esta concentración puede realizarse "hacia

arriba" o "hacia abajo", dependiendo de si la empresa que va a ser integrada realiza actividades más próximas o más lejanas al consumo final. El trust es el máximo exponente de esta modalidad.

- concentración entre empresas que actúan en los mismos mercados pero con diferentes productos.
- concentración entre empresas que producen similares bienes pero que son comercializados en distintos mercados, y
- concentración conglomeral, consistente en la integración de empresas que, en principio, no tienen ninguna relación. El holding es la sociedad que sin realizar actividad productiva alguna, detenta el control de estas empresas a través de un paquete accionario de las mismas.

En otra línea, Bueno, Cruz y Durán (1987) diferencian, en primer lugar, la unión de empresas, entendiéndola como una transmisión patrimonial o intercambio de participaciones financieras, y la asociación de empresas, o vinculación temporal, ya sea por contratos o colaboraciones económicas que induzcan a comportamientos grupales. Las modalidades que nuestra legislación contempla son las siguientes:

- Sociedad de empresas. Es una sociedad anónima participada por otras que no pierden su personalidad jurídica e independencia. Actúa favoreciendo los métodos de mecanización y modernización de los procesos productivos de estas empresas, promocionando sus productos tanto en España como en el exterior y adquiriendo bienes de equipo de elevado coste para su utilización ya sea conjunta o individualizada. Las sociedades de empresas tienen grandes ventajas fiscales y financieras.
- Agrupaciones temporales de empresas, constituidas para facilitar la realización de determinados proyectos como obras, servicios o suministros.
- La cesión de unidades de obra, que hace referencia a la subcontratación de las mismas por parte de otras sociedades.

- Las asociaciones sin personalidad jurídica que se consuman para facilitar la realización de alguna actividad pero sin necesidad de constituir una nueva personalidad jurídica. Siempre que cumplan determinados requisitos no están sujetas al pago del impuesto sobre sociedades.

Para finalizar, conviene aclarar que dentro de la categoría de grupos de sociedades, conviven cuatro modalidades:

- Grupo patrimonial, que administra una cartera de participaciones de sociedades sin intervenir en la gestión ni en el nombramiento de sus directivos.
- Grupo financiero, que influye en el nombramiento de directivos y define la política financiera de sus sociedades.
- Grupo industrial, que llega a definir la estrategia industrial de las empresas participadas.
- Grupo empresarial, cuyas competencias se amplían hasta llegar a la propia dirección estratégica, incluyendo la planificación estratégica, la definición de los sistemas de gestión y la política de recursos humanos (Bueno, 1989)

En nuestro país, el tema de la concentración empresarial ha estado siempre muy candente debido a la excesiva atomización de nuestra economía, sobre todo si la comparamos con la de los países de nuestro entorno socio-político (3). Un gran número de pequeñas empresas y escasas de gran tamaño parece ser la tónica general de la mayor parte de los sectores de nuestra economía, lo cual representa para esas pequeñas empresas graves limitaciones (primordialmente financieras y comerciales) y mucho más en un momento como el presente, de franca apertura hacia los mercados internacionales, en los que sin unos niveles aceptables de competitividad, que muchas veces serán inalcanzables si no se posee un tamaño mínimo considerable, apenas se podrá desempeñar un discreto papel habida cuenta del escenario tan hostil con el que se van a tener que enfrentar.

4.2. METODOLOGIA DE LA MEDIDA DE LA CONCENTRACION BANCARIA

Pero el objetivo de este capítulo no es estudiar la concentración existente en un sector industrial, sino en el sistema bancario privado. Por ello, y aunque lo anteriormente dicho es válido para nuestro caso, deberemos tener en consideración algunos factores diferenciales con respecto a las empresas industriales (4).

En un principio, podría pensarse que la banca privada en España se encuentra muy fragmentada debido a la enorme cantidad de entidades existentes, lo que nos podría hacer suponer que ninguna de ellas detenta poder de mercado y que la competencia perfecta reina entre ellas.

Pero sí, tras la utilización de una metodología adecuada llegamos a determinar que en la banca existe un elevado grado de concentración en torno a determinadas entidades, pudiendo estas fijar el rumbo, tendencias y comportamientos del sector, entonces convendremos que en España existe un fuerte oligopolio bancario.

Podemos llegar a determinar la existencia de concentración bancaria a través de dos tipos de procedimientos. Cualitativamente, tras un profundo estudio de la estructura bancaria y de los vínculos existentes entre sus empresas (vía acuerdos, composición de los Consejos de Administración, tomas de participaciones accionariales, etc.) podemos llegar a concluir la existencia o no de cierto grado de concentración.

Empero, los problemas se agudizan, aún más si cabe, cuando intentamos fijar o medir cuantitativamente esta concentración. Para ello, será necesaria una detallada y perfecta definición de los elementos de nuestro estudio, así como de las técnicas a utilizar.

Meyer (1980) propone cuatro conceptos que deben definirse previamente a la realización de cualquier estudio relativo a la medida del grado de

concentración empresarial:

- El campo de análisis
- La unidad de decisión
- La/s variable/s a medir
- El índice de concentración a emplear

a los que nosotros añadiremos un quinto que será:

- El horizonte temporal

Según como definamos cada uno de ellos, las concentraciones resultantes harán mención a distintos aspectos no siempre coincidentes de una misma realidad.

Por lo que respecta al primer concepto, emplearemos como campo de análisis la totalidad de la banca privada, ya sea nacional o extranjera, que opera en España.

Como unidad de decisión podemos elegir entre las entidades operantes o los grupos bancarios. En el primer caso llegamos a una concentración nominal o teórica y en el segundo a una efectiva, ya que el grupo bancario responde mejor al concepto de unidad de decisión pues los bancos controlados por otros no suelen disponer de capacidad de decisión, al menos de forma independiente, respecto del grupo al que pertenecen.

El tercer concepto, relativo a la variable a medir nos pone en la disyuntiva de cuál emplear, habida cuenta la enorme cantidad de posibles variables bancarias que pueden definir o representar esta actividad financiera. Hemos considerado que los activos totales, como medida del volumen de actividad del banco, los recursos ajenos, como medida de la capacidad de captación de pasivo, y la plantilla, como medida de potencial humano o de asociación de empleo, son las variables más representativas de la unidad de decisión elegida.

El cuarto concepto, referente al índice de concentración a emplear, nos plantea la duda de que

instrumento elegir que sea capaz de medir, de forma fidedigna, la concentración existente en el sistema bancario privado.

Para solventar los posibles problemas que surgirían del empleo de tan sólo un índice, lo que nos daría una imagen parcial de la competencia existente, hemos optado por utilizar tres índices representativos, respectivamente, de las tres modalidades de medidas de concentración existentes.

En representación de las medidas cuasiabsolutas que, como es sabido, son aquellas que analizan exclusivamente los segmentos superiores de la distribución, despreciando los inferiores, elegiremos el Índice Discreto que mide la proporción que los "m" mayores grupos bancarios detentan de la variable estudiada.

Su formulación es la siguiente:

$$Ca = \sum_{i=1}^m Pi$$

siendo:

Ca : Índice Discreto

Pi : Proporción o porcentaje de una variable poseído por el grupo i-ésimo

m : Número de grupos considerado

De las medidas absolutas, que por contraposición tienen en cuenta todas las unidades de la distribución midiendo la importancia que cada una de ellas tiene respecto al total, hemos elegido el Coeficiente de Entropía, el cual mide el grado de desorden existente entre los elementos de una distribución. Cuanto más alto sea el desorden, máxima entropía, menor será la concentración existente pues todos los grupos bancarios tendrían similares cuotas de mercado.

Su fórmula es la siguiente:

$$Ce = \sum_{i=1}^N Pi \cdot \log \frac{1}{Pi} = - \sum_{i=1}^N Pi \log Pi$$

siendo:

Ce : Coeficiente de Entropía
 Pi : Porcentaje de una variable poseído por el grupo i-ésimo
 N : Número total de grupos existentes en un sector.

De entre las medidas relativas, que miden la dispersión existente en una distribución, hemos elegido la Curva de Lorenz, como representación gráfica del Índice de Gini. Ambas medidas representan los porcentajes del valor de una variable detentados por otros porcentajes del número total de grupos bancarios existentes. Cuanto más se aproxime la representación de la Curva de Lorenz a la diagonal principal del cuadrado de referencia menor concentración existirá pues se producirá un equilibrio casi perfecto entre los grupos existentes.

Por último, el quinto concepto, referente al horizonte temporal, se circunscribirá al periodo 1983-87, es decir, cinco años que perfectamente nos darán una amplia visión dinámica de la concentración existente entre la banca privada operante en España.

4.3. ANALISIS EMPIRICO DE LA CONCENTRACION BANCARIA EN ESPAÑA

A continuación vamos a pasar a efectuar la medida de la concentración existente en nuestra banca privada empleando como unidad de decisión los grupos bancarios (5), y las entidades bancarias independientes, como variables los activos totales, recursos ajenos y plantilla, como índices de concentración el índice discreto, el coeficiente de entropía y la curva de Lorenz, y como horizonte temporal el comprendido entre 1983 y 1987.

La justificación de esta decisión es la

siguiente: el estudio debe basarse en datos que expliquen con el mayor grado de precisión posible el aspecto que tratamos de medir que no es otro que la concentración. Para ello debemos considerar como unidad de decisión los grupos bancarios, pues las entidades financieras que los integran no son más que meras cuasi-empresas o unidades jurídicas independientes o no pero sin capacidad propia de toma de decisiones en el plano estratégico, y los bancos independientes. El utilizar tan sólo una variable a medir pudiera darnos un reflejo inexacto de la concentración existente; este es el motivo por el que emplearemos las tres anteriormente citadas que abarcan los aspectos más importantes del negocio bancario. Por lo que respecta a los índices elegidos, lo son en base a su importancia y al hecho de pertenecer, cada uno, a una categoría distinta con lo que abarcamos todos espectros posibles. El horizonte temporal lógico es el elegido ya que los cinco últimos años disponibles son los que mejor nos pueden servir de referencia para el estudio a realizar.

El estudio empírico ofrece los siguientes resultados:

- a) Según el índice discreto que, como vimos mide la proporción que los "m" mayores grupos bancarios detentan de las variables elegidas, la concentración existente en nuestra banca privada es elevada para cualquiera de las variables que consideremos pues los ocho primeros grupos bancarios (Central, Banesto, Vizaya, Hispano, Bilbao, Santander, Popular y Exterior) poseen cantidades próximas, cuando no superiores, al ochenta por ciento del total de las magnitudes del negocio bancario (Véase cuadros 1, 2 y 3). La variable activos totales es la que presenta una menor concentración debido a que las limitaciones legales de actuación de los bancos extranjeros, tal y como vimos anteriormente, hacen especial referencia a la captación de pasivo y a su expansión geográfica, por lo que en las dos últimas variables empleadas estos bancos van a tener muy poco peso específico. En cambio, la variable activos totales no está sujeta a ligaduras que impidan su crecimiento, por lo que las entidades inferiores de la clasificación van a tener una mayor cuota de mercado y, consecuentemente, el grado de

CUADRO 1

**CONCENTRACION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA, SEGUN EL
INDICE DISCRETO, PARA LOS ACTIVOS TOTALES**

GRUPOS BANCARIOS	1983	1984	1985	1986	1987
1	12.64	13.80	12.55	12.17	11.55
2	24.99	25.45	24.71	23.92	22.76
3	36.66	37.69	36.84	34.45	32.75
4	46.85	48.83	46.52	44.76	42.72
5	54.39	59.66	56.93	55.84	52.18
6	61.22	66.89	65.51	64.28	60.54
7	67.34	73.48	72.16	72.27	68.26
8	73.27	79.44	77.99	78.21	74.24

Fuente: Dinero, varios años y elaboración propia
Datos en porcentajes al 30/9 de cada año

CUADRO 2

**CONCENTRACION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA, SEGUN EL
INDICE DISCRETO, PARA LOS RECURSOS AJENOS**

GRUPOS BANCARIOS	1983	1984	1985	1986	1987
1	15.84	15.60	15.12	14.72	13.71
2	30.78	30.53	29.97	29.16	26.47
3	43.64	43.43	41.97	41.17	37.49
4	54.50	55.32	53.79	52.50	48.29
5	63.42	66.49	64.78	63.33	58.73
6	71.70	75.11	73.59	72.38	67.48
7	79.61	82.92	81.23	80.24	75.11
8	83.94	87.68	86.08	84.60	79.91

Fuente: Dinero, varios años y elaboración propia
Datos en porcentajes al 30/9 de cada año

CUADRO 3

**CONCENTRACION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA, SEGUN EL
INDICE DISCRETO, PARA LA PLANTILLA**

GRUPOS BANCARIOS	1983	1984	1985	1986	1987
1	13.82	14.53	14.53	14.42	14.34
2	27.54	29.01	28.93	28.58	26.66
3	39.44	41.50	41.03	40.59	38.47
4	50.20	53.09	52.49	50.19	49.76
5	60.16	63.14	62.11	57.52	59.12
6	67.69	71.21	71.05	64.62	66.52
7	74.99	78.57	78.49	71.30	73.77
8	81.10	84.85	85.01	73.58	80.42

Fuente: Dinero, varios años y elaboración propia
Datos en porcentajes al 30/9 de cada año

concentración será menor.

Durante estos últimos años, los pequeños bancos privados han incrementado apreciablemente su cuota de mercado debido a las nuevas incorporaciones de bancos extranjeros, lo que ha provocado un significativo descenso de la concentración en las capas altas de la distribución. Por ejemplo, mientras que para 1984 los dieciseis grupos bancarios existentes en España poseían más del noventa por ciento de la plantilla contratada por la banca privada, en 1987 tan sólo han contratado el ochenta y seis por ciento de la misma. Este hecho se produce igualmente para las otras variables por lo que no podemos pensar que es un acontecimiento aislado. Lo mismo ocurre para los anteriormente citados ocho grandes que prácticamente, desde 1984, no han dejado de perder peso específico.

La situación para 1988 presenta cambios significativos, como vimos en el capítulo anterior. El proceso de fusión de los bancos Bilbao y Vizcaya ha modificado nuestro sistema financiero hasta tal punto que en la actualidad este grupo bancario controla porcentajes del negocio bancario superiores al veinte por ciento, poseyendo un total de veintiuna entidades bancarias que representan más del quince por ciento del total de bancos privados operantes en nuestro territorio.

Aunque las medidas cuasiabsolutas de concentración no consideran los estratos inferiores de la distribución, convendrá, a nuestros efectos, hacer un pequeño comentario sobre los mismos: los dieciseis grupos considerados para el último año engloban un total de ochenta y cinco bancos, por lo que el resto, es decir, cincuenta y tres, son unidades económicas de tamaño variable (6) repartiéndose, tan sólo, por ejemplo, poco más del trece por ciento de los recursos ajenos captados por la banca privada. Estos datos nos dan una idea muy clara de las enormes diferencias existentes entre los grandes grupos

bancarios y las pequeñas entidades bancarias.

- b) El coeficiente de entropía, que mide la concentración existente en una distribución a partir del análisis del desorden existente en la misma, es el índice absoluto que hemos elegido de entre los más arriba citados. Cuanto menor sea la entropía o desorden existente en la banca privada, más alto será su grado de concentración pues en el límite tan sólo un grupo poseerá la totalidad de una variable y el resto nada. Por contra, si todos los grupos poseen una cuota de mercado idéntica el desorden será máximo y la concentración mínima.

Los valores resultantes de efectuar el cálculo del coeficiente de entropía para las variables y años prefijados se recogen en el cuadro 4.

Como se deduce de estos valores del coeficiente de entropía, nos encontramos en un periodo de recesión de la concentración bancaria, ya que a partir de 1984 no deja de elevarse la entropía existente en la banca privada. Al igual que en el índice discreto, los activos totales es la variable que presenta un menor grado de concentración por las causas previamente citadas.

Los valores obtenidos no indican una excesiva concentración ya que se sitúan más próximos al equilibrio concurrencial que a la existencia de monopolio pues pudiendo tomar valores entre cero (monopolio) y logaritmo neperiano del número de grupos y empresas consideradas que se situaría en torno a cuatro con dos puntos (equilibrio perfecto), en los últimos años se ha posicionado cerca de los tres puntos.

Jacquemin (1982), consciente de que los valores del coeficiente de entropía dependen del número de grupos y entidades

CUADRO 4

CONCENTRACION DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA
SEGUN EL COEFICIENTE DE ENTROPIA

VARIABLES	1983	1984	1985	1986	1987
ACTIVOS TOTALES	2.88	2.85	2.97	3.09	3.12
RECURSOS AJENOS	2.55	2.52	2.68	2.71	2.91
PLANTILLA	2.66	2.27	2.76	3.08	3.15

bancarias que componen el sistema estudiado, propone, para evitar esta influencia, dividir estos valores entre su respectivo valor máximo. En el cuadro 5 recogemos estos nuevos valores ajustados del coeficiente de entropía.

El cálculo de estos valores siempre es útil ya que al dividirse el coeficiente de entropía entre el mayor valor que pueda tomar en cada año, que dependerá directamente de N , conseguimos independizar este valor entrópico del número de grupos que configuran un sector haciéndole susceptible de comparación con otro de distintos sectores sin importar un factor, tan limitativo a veces, como es el número de grupos y empresas que lo componen. Al efectuar esta operación, los límites van a variar, situándose ahora entre cero (máxima concentración) y uno (mínima concentración), lo cual no produce alteración alguna en la interpretación de los resultados anteriormente efectuada.

- c) Con el índice de Gini concluimos esta parte empírica del trabajo relativa a la medida de la concentración bancaria existente en nuestro país. El índice de Gini, como medida relativa que es, analiza la dispersión existente en la banca privada y lo hace midiendo qué porcentaje del valor total de una variable es detentado por un porcentaje del número total de grupos y empresas existentes en ese subsector.

El valor máximo del índice de Gini es la unidad (máxima concentración), que se obtendrá si tan sólo un grupo bancario obtuviera el cien por cien de una variable cualquiera; por contra, su valor mínimo, que es cero, (mínima concentración) se lograría en el caso de que todos los grupos y empresas bancarias tuviesen la misma cuota de mercado.

Como el mero valor numérico apenas arroja información y es mucho más significativa

CUADRO 5

VALORES AJUSTADOS DEL COEFICIENTE DE ENTROPIA

VARIABLES	1983	1984	1985	1986	1987
ACTIVOS TOTALES	0.69	0.67	0.70	0.73	0.73
RECURSOS AJENOS	0.61	0.60	0.63	0.64	0.68
PLANTILLA	0.64	0.53	0.65	0.73	0.74

la representación del grado de concentración a través de la curva de Lorenz, que relaciona gráficamente porcentajes de grupos o empresas con porcentajes de la variable correspondiente poseída, vamos a emplear esta gráfica.

La información comprendida en las figuras 1, 2 y 3 es tremendamente explicativa: el diez por ciento de los grupos y empresas bancarias privadas controlan o poseen, para 1987, alrededor del setenta por ciento de las variables utilizadas; en concreto el sesenta y ocho por ciento de los activos totales, el setenta y cinco por ciento de los recursos ajenos captados y el setenta por ciento de la plantilla contratada. Si consideramos el veinte por ciento de las entidades bancarias, nos acercamos bastante al noventa por ciento, salvo para la variable recursos ajenos que ve sobrepasado este porcentaje.

En la gráfica de la curva de Lorenz hemos optado por considerar, tan sólo, los años inicial y final con el fin de no sobrecargar su representación ya que los valores obtenidos para los cinco años son muy semejantes. Tan sólo hay que indicar la tendencia hacia una menor concentración que se ha estado produciendo durante estos últimos años, concretamente hasta 1987. El proceso de fusión producido en 1988 entre el Bilbao y el Vizcaya va a alterar la representación de esta gráfica pues para este año, por ejemplo, el diez por ciento de los centros de decisión bancaria captaron más del setenta por ciento de la financiación ajena de la banca privada.

4.4. TENDENCIAS ACTUALES DE LA CONCENTRACION BANCARIA EN ESPAÑA

El reciente proceso de fusiones bancarias de alto nivel, iniciado con el frustrado intento del Banco de Bilbao de dirigir una OPA hostil contra el Banco Español de Crédito, parece estar encaminado, por un

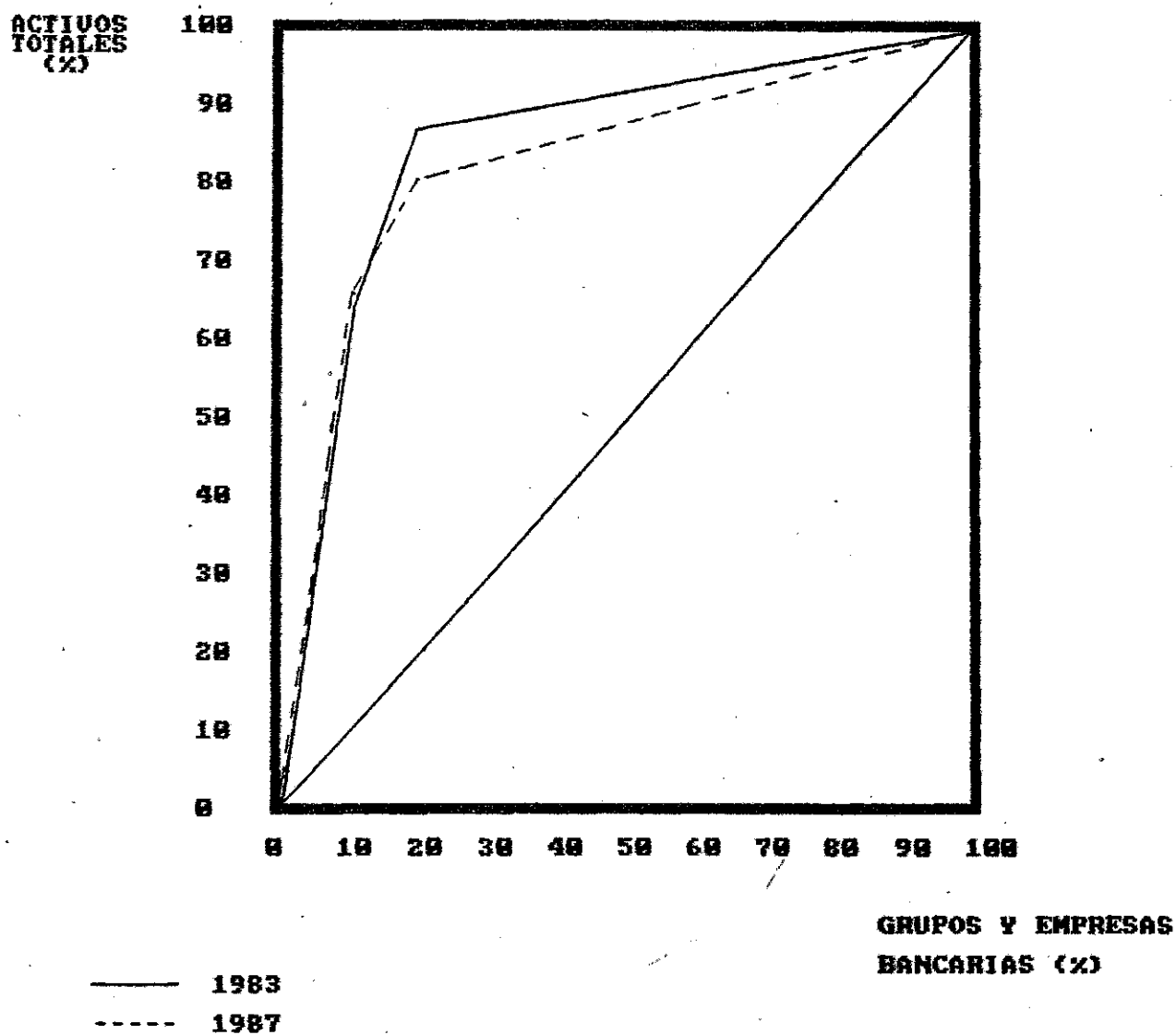


FIGURA 1

CURVA DE LORENZ PARA LOS ACTIVOS TOTALES

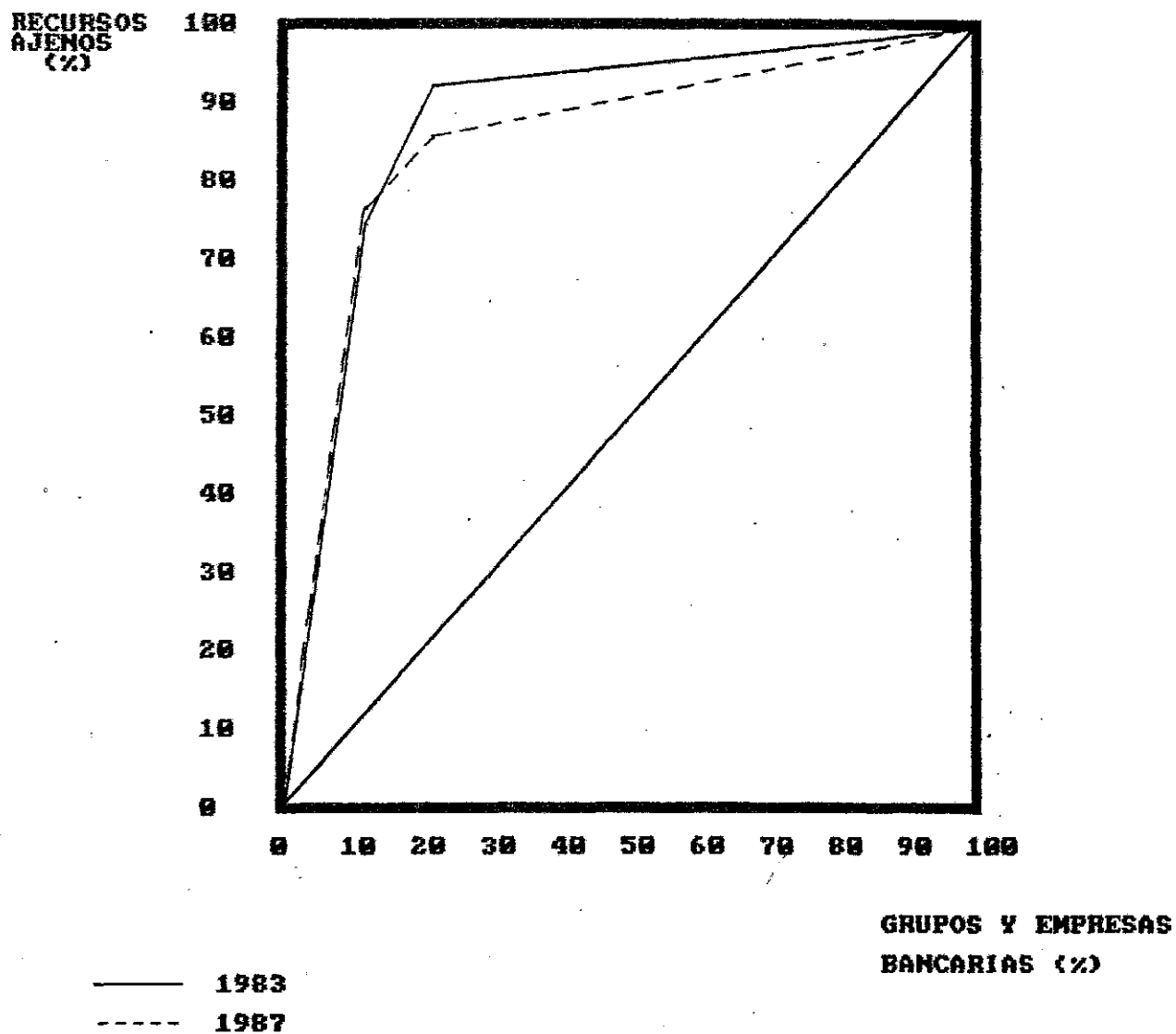


FIGURA 2

CURVA DE LORENZ PARA LOS RECURSOS AJENOS

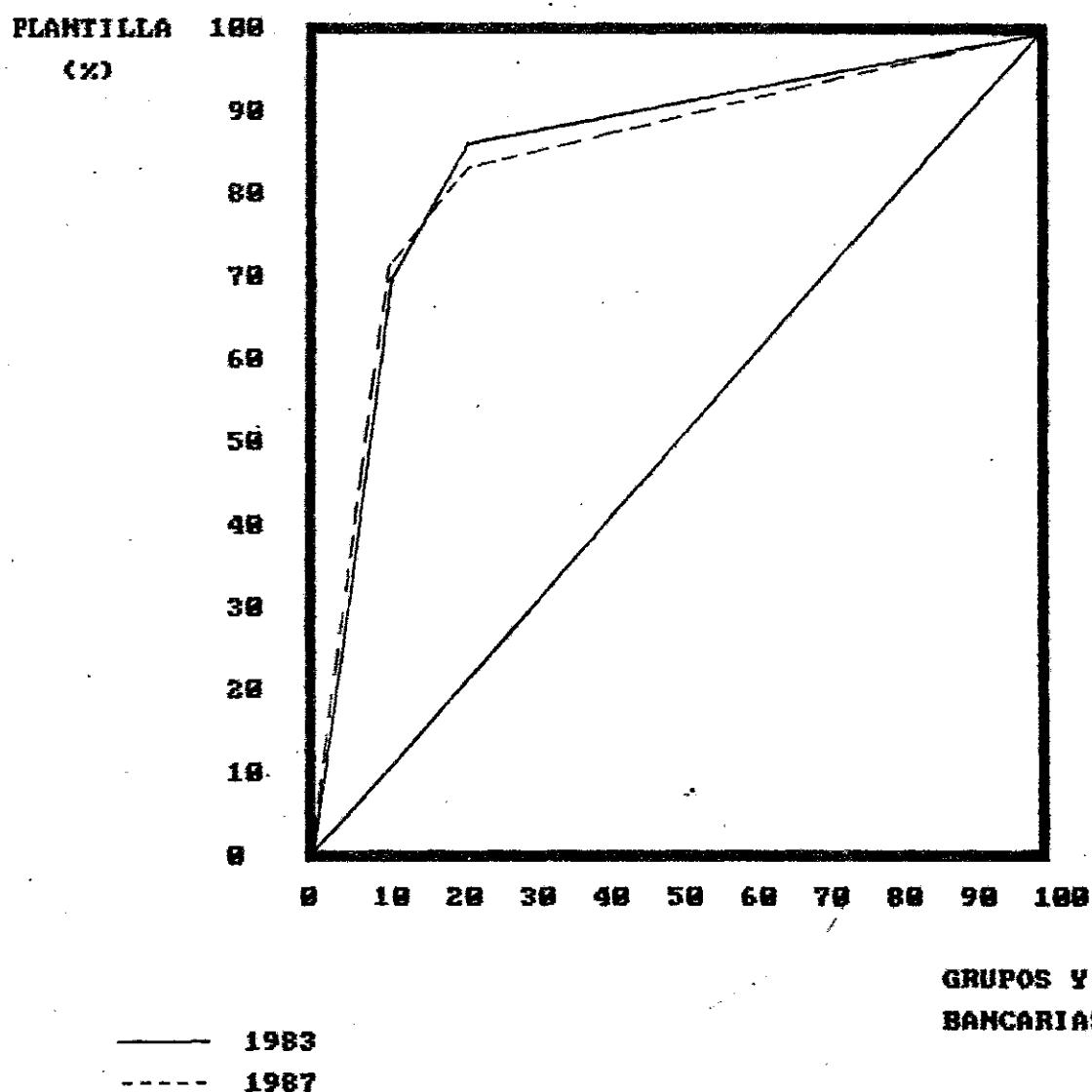


FIGURA 3

CURVA DE LORENZ PARA LA PLANTILLA

lado, a tratar de reducir los elevados costes de transformación de nuestras entidades, lo que redundará en una mayor eficacia y por otro a satisfacer necesidades socioeconómicas como control, liderazgo, imagen, protagonismo, etc., enmarcado en un contexto de competencia global.

Por lo que respecta al primer punto, el informe de la OCDE sobre España, elaborado en 1987 resaltaba claramente los excesivos gastos de explotación y de personal que venían manteniendo nuestros bancos privados con respecto a los comunitarios. Así, para el periodo 1982- 84, el ratio gastos de explotación sobre activos propios de la banca privada española tan sólo se veía superado por Irlanda y Reino Unido y el ratio gastos de personal sobre activos propios únicamente lo era por Irlanda (7). A pesar de estos datos poco alagüeños los beneficios de nuestras entidades son superiores a los de las europeas como veremos más detenidamente en el siguiente epígrafe. Ambos aspectos, aparentemente contradictorios, tan sólo pueden ser explicados, tal y como lo hace la OCDE, en base a la existencia de conductas oligopolísticas dentro del sector bancario y de una posición oligopolística de los bancos dentro del sistema financiero (8).

En lo relativo a los aspectos socioeconómicos, temas como el control (vease el enfrentamiento producido entre el presidente del Banco Central, Alfonso Escamez y los principales accionistas del banco, Cartera Central, por el control de la sociedad) ha podido ser una de las razones que impulsaron a aquel a iniciar el, posteriormente frustrado proceso de fusión con Banesto. De igual forma, una manera interesante de impedir que una empresa sea absorbida, consiste en incrementar su tamaño vía fusiones con otras, para dificultar la obtención de un paquete de control por parte de una tercera, el liderazgo (en cuanto a dimensión, rentabilidad, servicio al cliente,...), la imagen (en muchos casos es tan importante lo que se es como lo que se representa ser, y un proceso de fusión puede servir para alterar imágenes no deseadas que de los bancos tienen tanto sus actuales clientes como los potenciales) y el protagonismo de las personas que rigen estas entidades adquieren al verse inmersas en estos procesos, pueden ser, en algunos casos, factores tan importantes como los meramente económicos.

No cabe duda que las razones que impulsan a la concentración bancaria se han visto modificadas

conforme iban variando las condiciones económicas del momento.

Así, desde el siglo XIX hasta los años 20 del actual, el tamaño de los bancos dependía del tamaño y riqueza de la zona en la que operaban, aumentando con el crecimiento de su clientela, siendo la concentración bancaria función del crecimiento y concentración de la industria (9).

A partir de los años treinta comienza a fraguarse la figura de los grupos de grandes bancos, normalmente bien vistos por los bancos centrales, entre los que el factor estimulante de la concentración fue la competitividad interna. Las razones aducidas para iniciar procesos de fusión fueron:

- Conseguir economías de escala
- Racionalizar la red de sucursales
- Responder a las demandas de los grandes clientes
- Lograr un tamaño similar al de otros bancos internacionales
- Competir con los bancos extranjeros operantes en su país
- Economizar las inversiones en automatización

Pero no todo son argumentos favorables. También hay razones que desaconsejan la realización de procesos de concentración entre las que destacan:

- el peligro de llegar a posiciones de monopolio
- el largo período necesario para completar en las debidas condiciones dicho proceso

En definitiva, no puede afirmarse o negarse, de forma apriorística, la bondad de los procesos de concentración bancaria. Tan sólo tras un detallado y exhaustivo estudio pormenorizado de cada caso se podrá dar una opinión al respecto y siempre relativizada ya

que habrá que determinar con respecto a qué o a quienes el proceso es beneficioso (es obvio que las repercusiones que va a ocasionar una posible fusión no van a ser igualmente admitidas por los accionistas, los clientes, los empleados, el sistema, etc.).

A todo lo anterior cabe añadir un factor adicional de vital importancia como es la competencia internacional y que en muchas ocasiones ha sido esgrimido como el principal motivo que aconsejaba dichos procesos de fusión.

4.5. ESTUDIO COMPARADO

Como ya hemos resaltado en el presente trabajo, la banca privada española nunca deberá perder de vista los comportamientos de sus homónimos comunitarios ya que, de forma directa, va a tener que competir con ellos, en un plano de igualdad en un plazo ya muy breve.

Aunque, como ya veremos, las amenazas no sólo van a proceder de otras entidades bancarias, estas deben ser el marco de referencia válido que tendremos que considerar para establecer los posibles factores de correlación o de divergencia existentes con respecto a nuestra banca.

El caso de la banca británica, aunque un tanto alejada de la continental, debe ser analizado de forma separada al resto de nuestros países competidores por razones históricas y tradicionales. Ya en 1918 una comisión creada "ad hoc" y denominada Comisión Colwyn (10) efectuó un informe en el que se resaltaba la conveniencia de favorecer los procesos de fusión entre sus entidades bancarias citando como elementos positivos:

- la extensión de las relaciones bancarias a áreas mayores.
- el mayor tamaño posibilitaría entrar en contacto con mayores empresas.
- no se incurriría en riesgos de monopolio

pues a cada proceso de fusión le seguiría inmediatamente otro de los bancos competidores.

En la década de los sesenta, concretamente en 1968, la Comisión de Monopolios, a pesar de las razones apuntadas por tres bancos británicos, Barclays, Martins y Lloyds, para fusionarse (combinar recursos para atender las necesidades de los grupos industriales, eliminar sucursales solapadas, obtener el máximo beneficio de la nueva tecnología, coordinar y desarrollar los intereses de esos tres bancos en el extranjero, conseguir un tamaño semejante a los bancos competidores extranjeros y ayudar al comercio invisible del Reino Unido) decidió, para evitar posibles situaciones de monopolio, aprobar la fusión de los dos primeros pero no con el tercero.

Dentro del sistema bancario británico sobresalen unas entidades, denominadas "building societies" o bancos hipotecarios dedicadas a la financiación de la adquisición de viviendas y que compiten muy directamente con los bancos comerciales tradicionales. Pues bien, el proceso de fusión al que se han visto sometidas desde comienzos de siglo ha sido tan importante que en 1983 tan sólo operaba el cinco por ciento de las que lo hacían a finales del siglo pasado (11).

El sistema bancario francés es el más representativo de los continentales, aunque con el proceso de nacionalización acometido por los gobiernos socialistas en la última década se ha diferenciado de los demás. En la actualidad es uno de los más concentrados pues los tres principales grupos bancarios B.N.P., Crédit Lyonnais y Société Générale controlan más del cincuenta por ciento de los activos del sector, aunque la mayor entidad financiera francesa no es un banco, sino una agrupación de cajas denominada Crédit Agricole.

Otros tres grandes bancos lideran el sistema financiero alemán, claramente dividido en dos categorías: bancos universales (bancos comerciales, cajas y cooperativas de crédito) y bancos especialistas (bancos hipotecarios y otros especiales). El Deutsche Bank, Dresdner Bank y Commerzbank controlan unos activos próximos al cincuenta por ciento de su sistema.

Un caso completamente opuesto a los anteriores lo constituye el sistema bancario italiano al poseer el índice de concentración más bajo de la Europa Comunitaria. Esto ha sido debido al fuerte control que la Administración viene manteniendo de las actividades bancarias, llegando a controlar mediante bancos públicos más del sesenta por ciento de los activos bancarios.

Holanda posee un sistema bancario muy concentrado pues sus dos mayores bancos, el Algemene Bank Nederland y el Amsterdam-Rotterdam Bank, ambos situados entre los cincuenta mayores del mundo, controlan más del setenta por ciento de la actividad de su sector. Ambas entidades han llegado a su dimensión actual gracias a sucesivos procesos de fusión acontecidos en 1964 y 1968, respectivamente.

Bélgica posee, igualmente, un sistema bancario bastante concentrado pues sus tres principales bancos privados, el Générale Bank, el Banque Bruxelles Lambert y el Kredietbank poseen más del cincuenta por ciento de los activos del sector. Estos bancos proceden de la asociación y fusión con otras entidades a finales del siglo pasado (12).

Irlanda, que sigue el modelo bancario británico, cuenta con tan sólo dos bancos entre los quinientos mayores del mundo, el Allied Irish y el Bank of Ireland que constituyen la máxima representación de los denominados "associated banks" o bancos asociados, junto con otros dos, filiales de bancos comerciales británicos: el Ulster Bank Limited y el Northern Bank Limited.

Dinamarca posee tres grandes bancos comerciales que consolidan más del cincuenta por ciento del balance total de su sistema. El Den Danske Bank, el Copenhagen Handelsbank y el Privatbanken se sitúan entre los puestos 160 y 221 del ranking mundial.

El sistema bancario griego se encuentra dominado por otros tres bancos. El primero de ellos y más importante es el Banco Nacional de Grecia que opera con dos entidades subsidiarias: el Banco de Crédito del Comercio, comercial, y el Banco Hipotecario, especializado. El Agricultural Bank of Greece, segundo banco del país fue fundado por el gobierno para atender a las necesidades de los granjeros (13). Por último, el

Commercial Bank of Greece, situado muy próximo al quingentésimo puesto del mundo, posee tres subsidiarios comerciales: el Banco del Pireo, el Banco de Atica y el Banco Jónico Popular de Grecia y un subsidiario especializado: el Banco de Inversiones(14).

Con el proceso de nacionalización experimentado en Portugal a mediados de los años setenta, se intensificaron las fusiones y absorciones bancarias con el objetivo de hacer desaparecer las entidades de menor tamaño. De esta forma el sistema bancario pasó de poseer diecinueve bancos comerciales antes de la nacionalización a tan sólo nueve una vez que esta hubo finalizado (15). Portugal tan sólo posee tres bancos entre los quinientos mayores del mundo: el Banco Portugués do Atlántico, el Banco Espírito Santo y Comercial y el Banco Pinto y Sotto Mayor, aunque su mayor entidad financiera, la Cixa General de Depósitos, destinada al medio y largo plazo posee casi la cuarta parte de los activos del sistema financiero.

A la vista de los valores o ratios de concentración mantenidos por los países Comunitarios podemos afirmar, tras el reciente proceso de fusión aprobado en febrero de 1988, que la concentración existente en España es de las más elevadas de la CEE pues los dos primeros bancos privados: el Banco Bilbao Vizcaya y el Central poseyeron en 1987 más del treinta y dos por ciento de los activos totales de la banca, y los tres primeros, habría que añadir Banesto, superarían el cuarenta y dos por ciento.

Es preciso resaltar la importancia, al menos cuantitativa, de esta fusión pues realmente en 1987, antes de producirse la misma, los tres mayores bancos (16) controlaban poco más del treinta por ciento de dichos activos.

NOTAS

- (1) Banco de Vizcaya- Induban (1976): Concentración de empresas: Régimen fiscal en España y en la CEE. Madrid
- (2) Guerin, D. y Mendel, E. (1971): La concentración económica en Estados Unidos. Amorrortu. Buenos Aires.
- (3) En este sentido puede consultarse, entre otros:
 - Ardura Calleja, M.L. (1973): Dimensión y concentración de empresas. La España de los años 70. La economía. Moneda y Crédito. Madrid.
 - Azpilicueta Ferrer, M. (1974): Concentración de empresas en España: su problemática, en Jornadas Sindicales sobre Concentración de Empresas. Madrid.
 - Sánchez Rodrigo, M. (1971): La concentración empresarial y la pequeña y mediana industria. Economía Industrial, número 90. Junio.
 - Naharro, J.M. (1972): Principales problemas de la concentración de empresas españolas. Boletín de Estudios Económicos. Número 87. Diciembre
 - Tamames, R. (1980): Estructura económica de España. Alianza Universal. Madrid.
 - Maravall, F. (1976): Crecimiento, dimensión y concentración de las empresas industriales españolas. Fundación del INI. Serie E, número 7.
 - Lafuente, A. y Salas, V. (1984): Concentración y

resultados de las empresas en la economía española. Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2.

- Fanjul, D. y Maravall, F. (1984): Competencia y rentabilidad del sistema bancario. Papeles de Economía Española, número 18. Madrid.

- Vives, X. (1987): Concentración empresarial y competitividad ante 1992. Economía Industrial, Septiembre-octubre. Madrid.

- Jaumandreu, J. y Mato, G. (1987): Concentración industrial en España: medida, determinantes y efectos. Economía Industrial, Septiembre-octubre. Madrid.

- Bergés, A. y Soria, P. (1987): Tamaño, concentración y rentabilidad de las empresas industriales. (España y Europa). Economía Industrial, Septiembre-octubre. Madrid.

- Bueno, E., Caminó, D. y Morcillo, P. (1987): La gran empresa española: análisis comparado de sus ventajas competitivas. Economía Industrial, Septiembre-octubre.

(4) Un análisis muy reciente de la concentración industrial en España puede verse en el capítulo 3 de nuestro libro: Bueno y otros (1987): "La empresa española: estructura y resultados". IEE. Madrid, así como en MINER (1987): España en Europa: Un futuro industrial. Ministerio de Industria y Energía. Madrid.

(5) En el Anexo 4.1 recogemos los grupos bancarios considerados, así como las entidades que los integran para cada uno de los años estudiados.

(6) Algunas de estas entidades poseen una dimensión considerable como el Sabadell, Pastor, Bankinter, y Atlántico; en cambio otras poseen un tamaño muy reducido como algunos bancos locales y los nuevos bancos extranjeros.

(7) OCDE (1984) Rentabilidad de los bancos 1980- 84. París.

(8) Rubio, R. (1988): Fusiones bancarias: de la eficacia a la lucha por el poder. España Económica, número 3699. Julio/Agosto.

(9) Este análisis histórico puede verse en Revell, J. (1987): Las fusiones y el papel de los grandes bancos. Instituto de Finanzas Europeo, Bangor.

(10) Ravell, J. (1987): op. cit.

(11) En concreto, de 3642 bancos hipotecarios en 1895 se ha

- pasado a 206 en 1983. Revell, J. (1987): op. cit.
- (12) Banco Central (1983): La Europa de los Doce. Madrid.
- (13) Halikias, D.J. (1978): Money and Credit in a developing economy: The greek case. New York University Press, New York.
- (14) Banco Central (1983) "op. cit.".
- (15) Banco Central (1983) "op. cit.".
- (16) Normalmente, tal y como apuntamos en el desarrollo teórico del presente capítulo, cuando hablamos de bancos nos estamos refiriendo a grupos bancarios como unidad autónoma de decisión.

ANEXO 4.1

**GRUPOS
BANCARIOS
EXISTENTES
EN ESPAÑA**

GRUPOS BANCARIOS CONSIDERADOS EN 1983

BANESTO

- . Español de Crédito
- . Desarrollo Español
- . Guipuzcoano
- . Uitoria
- . Garriga Nogues
- . Treilles
- . Abel Matutes Torres
- . Madrid
- . Catalan de Desarrollo
- . Islas Canarias

HISPANO

- . Hispano Americano
- . Urquijo
- . Mercantil de Tarragona
- . Hispano Industrial
- . Union

CENTRAL

- . Central
- . Valencia
- . Fomento
- . Granada
- . Internal de Comercio
- . Crédito e Inversiones

BILBAO

- . Bilbao
- . Industrial de Bilbao
- . Comercio
- . Huesca
- . Promocion de Negocios
- . Mas Sarda

SANTANDER

- . Santander
- . Intercontinental Español
- . Jover
- . Comercial Español

VIZCAYA

- . Vizcaya
- . Financiacion Industrial
- . Crédito Comercial
- . Meridional
- . Prestamo y Ahorro
- . Occidental
- . Crédito y Ahorro

POPULAR

- . Popular Español
- . Andalucía
- . Vasconia
- . Crédito Balear
- . Castilla
- . Galicia
- . Popular Industrial
- . Depósitos

CATALANA

- . Catalana
- . Industrial de Cataluña
- . Industrial del Mediter.
- . Barcelona

RUMASA

- . Atlántico
- . Industrial del Sur
- . Noroeste
- . General
- . Condal
- . Extremadura
- . Albacete
- . Murcia
- . Peninsular
- . Jerez
- . Sevilla
- . Oeste
- . Alicantino de Comercio
- . Huelva
- . Latino
- . Comercial de Cataluña
- . Norte
- . Toledo
- . Masaveu
- . Expansion Industrial

MARCH

- . March
- . Progreso
- . Gerona
- . Asturias

EXTERIOR

- . Exterior de España
- . Cantabrico
- . Alicante

BARCLAYS

- . Barclays Bank SAE
- . Barclays Bank Int

BNP

- . BNP España
- . Banque Nat. de Pa

CITIBANK

- . Citibank, N.A.
- . Levante

ARES BANK

- . Aresbank
- . Exportacion

GRUPOS BANCARIOS CONSIDERADOS EN 1984

BANESTO

- . Español de Crédito
- . Desarrollo Español
- . Guipuzcoano
- . Vitoria
- . Garriga Nogues
- . Treilles
- . Abel Matutes Torres
- . Madrid
- . Catalán de Desarrollo
- . Islas Canarias
- . General
- . Peninsular
- . Alicantino de Comerc.
- . Albacete

HISPANO

- . Hispano Americano
- . Urquijo-Union
- . Mercantil de Tarragona
- . Hispano Industrial
- . Jerez
- . Norte

CENTRAL

- . Central
- . Valencia
- . Fomento
- . Granada
- . Internal de Comercio
- . Crédito e Inversiones
- . Noroeste
- . Sevilla

BILBAO

- . Bilbao
- . Industrial de Bilbao
- . Comercio
- . Huesca
- . Promoción de Negocios
- . Mas Sarda
- . Oeste
- . Extremadura
- . Latino

SANTANDER

- . Santander
- . Intercontinental Español
- . Jover
- . Comercial Español
- . Comercial de Cataluña
- . Murcia

VIZCAYA

- . Vizcaya
- . Financiación Industrial
- . Crédito Comercial
- . Meridional
- . Préstamo y Ahorro
- . Occidental
- . Crédito y Ahorro
- . Catalana
- . Industrial de Cataluña
- . Barcelona
- . Industrial del Mediter.
- . Industrial del Sur

POPULAR

- . Popular Español
- . Andalucía
- . Vasconia
- . Crédito Balear
- . Castilla
- . Galicia
- . Popular Industrial

MARCH

- . March
- . Progreso
- . Gerona
- . Asturias

EXTERIOR

- . Exterior de España
- . Cantabrico
- . Alicante
- . Simeon

BARCLAYS

- . Barclays Bank SAE
- . Barclays Bank Intern.

BNP

- . BNP España
- . Banque Nat. de Paris

CITIBANK

- . Citibank, N.A.
- . Citibank España

ARES BANK

- . Aresbank
- . Exportacion

ZARAGOZANO

- . Zaragozano
- . Toledo

HERRERO

- . Herrero
- . Masaveu

GRUPOS BANCARIOS CONSIDERADOS EN 1985

BANESTO

- . Español de Crédito
- . Desarrollo Español
- . Guipuzcoano
- . Vitoria
- . Garriga Nogues
- . Irelles
- . Abel Matutes-B. Ibiza
- . Madrid
- . Catalan de Desarrollo
- . Islas Canarias
- . General
- . Peninsular
- . Alicantino de Comerc.
- . Albacete

HISPANO

- . Hispano Americano
- . Urquijo-Union
- . Mercantil de Tarragona
- . Hispano Industrial
- . Jerez
- . Norte

CENTRAL

- . Central
- . Valencia
- . Fomento
- . Granada
- . Internal de Comercio
- . Crédito e Inversiones
- . Noroeste
- . Sevilla

BILBAO

- . Bilbao
- . Industrial de Bilbao
- . Comercio
- . Huesca
- . Promoción de Negocios
- . Mas Sarda
- . Oeste
- . Extremadura
- . Latino

SANTANDER

- . Santander
- . Intercontinental Español
- . Jover
- . Comercial Español
- . Santander de Negocios
- . Murcia

VIZCAYA

- . Vizcaya
- . Financiación Industrial
- . Crédito Comercial
- . Meridional
- . Prestamo y Ahorro
- . Occidental
- . Crédito y Ahorro
- . Catalana
- . Industrial de Cataluña
- . Barcelona
- . Industrial del Mediter.
- . Industrial del Sur

POPULAR

- . Popular Español
- . Andalucía
- . Vasconia
- . Crédito Balear
- . Castilla
- . Galicia
- . Popular Industrial

MARCH

- . March
- . Progreso
- . Gerona
- . Asturias

EXTERIOR

- . Exterior de España
- . Cantabrico
- . Alicante
- . Simeon

BARCLAYS

- . Barclays Bank SAE
- . Barclays Bank PLC

BNP

- . BNP España
- . Banque Nat. de Paris

CITIBANK

- . Citibank, N.A.
- . Citibank España

ARES BANK

- . Aresbank
- . Exportacion

ZARAGOZANO

- . Zaragozano
- . Toledo

HERRERO

- . Herrero
- . Masaveu

CHASE

- . Chase Manhattan
- . Finanzas

GRUPOS BANCARIOS CONSIDERADOS EN 1986

BANESTO

- . Español de Crédito
- . Desarrollo Español
- . Guipuzcoano
- . Vitoria
- . Garriga Nogues
- . Irelles
- . Abel Matutes-B. Ibiza
- . Madrid
- . Catalan de Desarrollo
- . Islas Canarias
- . General
- . Peninsular
- . Alicantino de Comerc.
- . Albacete

HISPANO

- . Hispano Americano
- . Urquijo-Union
- . Mercantil de Tarragona
- . Hispano Industrial
- . Jerez
- . Norte

CENTRAL

- . Central
- . Valencia
- . Fomento
- . Granada
- . Internal de Comercio
- . Crédito e Inversiones
- . Noroeste
- . Sevilla

BILBAO

- . Bilbao
- . Industrial de Bilbao
- . Comercio
- . Huesca
- . Promoción de Negocios
- . Mas Sarda
- . Oeste
- . Extremadura
- . Latino

SANTANDER

- . Santander
- . Intercontinental Español
- . Jover
- . Comercial Español
- . Santander de Negocios
- . Murcia

VIZCAYA

- . Vizcaya
- . Financiación Industrial
- . Crédito Comercial
- . Meridional
- . Prestamo y Ahorro
- . Occidental
- . Crédito y Ahorro
- . Catalana
- . Industrial de Cataluña
- . Barcelona
- . Industrial del Mediter.
- . Industrial del Sur
- . Crédito Canario

POPULAR

- . Popular Español
- . Andalucía
- . Vasconia
- . Crédito Balear
- . Castilla
- . Galicia
- . Popular Industrial

MARCH

- . March
- . Progreso
- . Gerona
- . Asturias

EXTERIOR

- . Exterior de España
- . Cantabrico
- . Alicante
- . Simeon

BARCLAYS

- . Barclays Bank SAE
- . Barclays Bank PLC

BNP

- . BNP España
- . Banque Nat. de Paris

CITIBANK

- . Citibank, N.A.
- . Citibank España

ARESBANK

- . Aresbank
- . Exportacion

ZARAGOZANO

- . Zaragozano
- . Toledo

HERRERO

- . Herrero
- . Inversion Herrero

CHASE

- . Chase Manhattan
- . Chase Manh. Españ

GRUPOS BANCARIOS CONSIDERADOS EN 1987

BANESTO

- . Español de Crédito
- . Madrid
- . Desarrollo Económico
- . Vitoria
- . Abel Matutes-B. Ibiza
- . General
- . Peninsular
- . Albacete
- . Alicantino de Comercio

HISPANO

- . Hispano Americano
- . Urquijo-Union
- . Mercantil de Tarragona
- . Hispano Industrial
- . Jerez
- . Norte

CENTRAL

- . Central
- . Valencia
- . Fomento
- . Granada
- . Internal de Comercio
- . Crédito e Inversiones
- . Noroeste
- . Sevilla

BILBAO

- . Bilbao
- . Industrial de Bilbao
- . Comercio
- . Huesca
- . Promoción de Negocios
- . Mas Sarda
- . Oeste
- . Extremadura
- . Latino

SANTANDER

- . Santander
- . Intercontinental Español
- . Jover
- . Comercial Español
- . Santander de Negocios
- . Murcia

VIZCAYA

- . Vizcaya
- . Financiación Industrial
- . Meridional
- . Prestamo y Ahorro
- . Occidental
- . Crédito y Ahorro
- . Catalana
- . Industrial de Cataluña
- . Barcelona
- . Industrial del Mediter.
- . Industrial del Sur
- . Crédito Canario

POPULAR

- . Popular Español
- . Andalucía
- . Vasconia
- . Crédito Balear
- . Castilla
- . Galicia
- . Popular Industrial

MARCH

- . March
- . Progreso
- . Gerona
- . Asturias

EXTERIOR

- . Exterior de España
- . Cantabrico
- . Alicante
- . Sineon

BARCLAYS

- . Barclays Bank SAE
- . Barclays Bank PLC

BNP

- . BNP España
- . Banque Nat. de Paris

CITIBANK

- . Citibank, N.A.
- . Citibank España

ARES BANK

- . Aresbank
- . Exportación

ZARAGOZANO

- . Zaragozano
- . Toledo

HERRERO

- . Herrero
- . Inversión Herrero

CHASE

- . Chase Manhattan
- . Chase Manh. Españ

CAPITULO 5

**RENTABILIDAD
DE LA
BANCA PRIVADA
EN
ESPAÑA
Y EN
LA CEE**

5.1. INTRODUCCION

Una vez que hemos analizado en profundidad los dos primeros factores endógenos considerados para la comprensión de la estructura de la banca privada en España, es necesario pasar a estudiar el tercero que definimos como rentabilidad.

Un problema siempre candente, y mucho más en una época de importantes cambios como en la que nos encontramos, es el relativo a la rentabilidad de nuestro sistema bancario. Ya hemos visto que dicho sistema tiene una dimensión que no desentona respecto a la Comunitaria y que tras el reciente proceso de fusión, la concentración existente tampoco es despreciable. Pues bien, ahora debemos determinar qué ocurre con la variable rentabilidad. ¿Nuestras entidades obtienen una rentabilidad de privilegio frente a las Comunitarias?, ¿Se seguirá manteniendo esta situación tras la firma del Acta Unica?

El estudio que vamos a realizar sobre la rentabilidad del sistema bancario español se divide, tal y como hicimos en los capítulos anteriores, en dos grandes apartados. En primer lugar analizaremos la rentabilidad individual de los bancos privados que configuran nuestro ordenamiento para de esa forma determinar una serie de cuestiones de importancia que van a definir características estructurales de nuestra banca y en segundo lugar estudiaremos la rentabilidad global de nuestra banca privada tomada en su conjunto.

Ambas partes se completarán con un estudio comparativo respecto a los bancos de los países de la CEE y a sus propios sistemas bancarios,

respectivamente, lo que nos permitirá dar respuesta a las preguntas anteriormente enunciadas y a otras muchas que iremos proponiendo a medida que avanzamos en el presente capítulo.

5.2. RENTABILIDAD INDIVIDUAL DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

El primer problema con el que nos podemos encontrar a la hora de medir la rentabilidad de una entidad bancaria radica en la elección de la variable a emplear.

Como es bien sabido, existen múltiples variables, cuentas o ratios que se pueden utilizar para medir la rentabilidad, pero todos ellos se encuentran agrupados en dos grandes conceptos:

- criterios basados en valores absolutos y
- criterios basados en valores relativos.

El primer concepto reúne variables que tan sólo tienen en cuenta magnitudes observadas de forma independiente, por tanto la información que nos ofrece no va a considerar más que una sólo cuenta, lo cual limita su aportación valorativa. Podemos distinguir, entre otros, el beneficio neto, el dividendo repartido, el cash flow generado, etc.

Los criterios basados en valores relativos son aquellos que relacionan al menos dos variables, teniendo la capacidad de considerar no sólo lo que la entidad bancaria ha obtenido, sino también los medios empleados para su consecución. Estos criterios, al efectuar esta relación, aportan mayor información susceptible de comparación entre bancos de distinto tamaño ya que al utilizar una variable como denominador, ésta actúa como elemento reductor de las posibles divergencias dimensionales que pudieran darse entre ellos. Ejemplos característicos son la rentabilidad de explotación, de los recursos propios, de los activos totales medios, la rentabilidad por empleado o por oficina, etc. (1).

A continuación pasamos a efectuar el estudio de la rentabilidad de los bancos privados en España atendiendo al principal criterio absoluto: los

beneficios netos antes de impuestos.

5.2.1. RENTABILIDAD ABSOLUTA

Como puede apreciarse en el cuadro 1, en el que recogemos los diez bancos privados más rentables, de este último quinquenio, según sus beneficios netos antes de impuestos, se mantiene una estabilidad importante entre estas entidades ya que en estos años tan sólo hemos tenido que recurrir a once bancos para encontrar los diez más rentables.

Otro dato de singular relevancia es el relativo a que la gran mayoría de estos bancos que obtuvieron los mayores beneficios netos pertenecen a la categoría de los "grandes". Salvo el Banco de Andalucía que se encuentra situado en vigésimo segunda posición por sus activos, el resto se encuentra entre los doce mayores bancos del país (2).

Por supuesto que las circunstancias negativas también afectan a los grandes bancos; como prueba de ello baste observar los beneficios obtenidos por el Banco Hispano Americano en 1984 y 1987 o a los de Banesto en 1986 (3), pero lo normal es que los bancos con mayor dimensión obtengan mayores beneficios y así lo demuestra la reciente evolución histórica.

De estos bancos rentables podemos extraer una serie de apuntes interesantes que vamos a emplear posteriormente, en concreto, cuando analicemos las estrategias bancarias. La evolución mantenida por los dos bancos vascos hasta su actual fusión ha sido muy similar, llegando ambos a obtener unos beneficios superiores a los treinta mil millones de pesetas en 1987, lo que supone un incremento muy superior al doscientos por cien de este quinquenio. De igual forma, el Banco Popular ha venido manteniendo un progresivo incremento de beneficios que ha supuesto que en 1987 fuesen casi superiores al triple de los obtenidos en 1983.

Casos distintos son los relativos a Banesto y al Banco Hispano Americano. El primero de ellos sufrió un fuerte traspies en 1986, tras haber liderado la clasificación durante los años anteriores, al presentar un beneficio neto nulo. El

CUADRO 1**CLASIFICACION DE LOS DIEZ BANCOS PRIVADOS ESPAÑOLES MAS RENTABLES POR SU BENEFICIO NETO**

BANCOS	1983	1984	1985	1986	1987
BANCO ESPAÑOL DE CREDITO	18872	20500	22551	—	38178
BANCO CENTRAL	17055	18338	19064	26620	32182
BANCO HISPANO AMERICANO	13595	—	8248	13021	—
BANCO DE SANTANDER	13976	15457	18414	23509	29032
BANCO DE BILBAO	12904	14595	17757	24972	32490
BANCO DE VIZCAYA	10980	13044	16938	24899	31616
BANCO POPULAR ESPAÑOL	8983	9758	15636	18296	24383
BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA	4481	5155	5979	7455	8766
BANCO DE SABADELL	4189	4912	5630	7292	9507
BANCO INTERCONTINENTAL	—	3306	4709	8140	12217
BANCO DE ANDALUCÍA	3523	3632	—	3989	5334

Fuente: Anuario Estadístico de la Banca Privada. Varios años y elaboración propia.
Datos en millones de pesetas.

Banco Hispano Americano ha tenido un flojo quinquenio al estar ausente durante dos años de esta clasificación.

5.2.1.1. CORRELACION EXISTENTE ENTRE RENTABILIDAD ABSOLUTA Y TAMAÑO

Todos estos datos parecen indicar la existencia de cierta correlación entre tamaño y rentabilidad. Esta relación ha sido muy debatida últimamente aunque parecen existir determinados factores como poder de mercado y economías de escala sobre los costes operativos que propician dicha influencia (4).

Para contrastar empíricamente esta afirmación efectuamos un estudio estadístico de la correlación existente entre tamaño y rentabilidad empleando como variables representativas de ambos los activos y los beneficios netos.

La matriz de coeficientes de correlación obtenida para 1987 nos indica que para los ciento treinta bancos que efectivamente operaron en España en ese año, existe una correlación del ochenta y seis por ciento entre ambas variables (Ver cuadro 2).

Este elevado coeficiente nos indica claramente la fuerte relación existente entre tamaño y rentabilidad absoluta.

Si representamos en dos ejes cartesianos dichas variables, podemos representar, mediante puntos, el posicionamiento de cada banco respecto a ambas variables.

La figura 1 recoge la distribución gráfica de la banca privada en España. Existen muchos bancos de reducida dimensión que obtienen escasos beneficios o incluso pérdidas, dos con elevados activos y pequeños beneficios, uno con activos medios y grandes beneficios y cinco con una elevada dimensión que se ve correspondida con equivalentes beneficios.

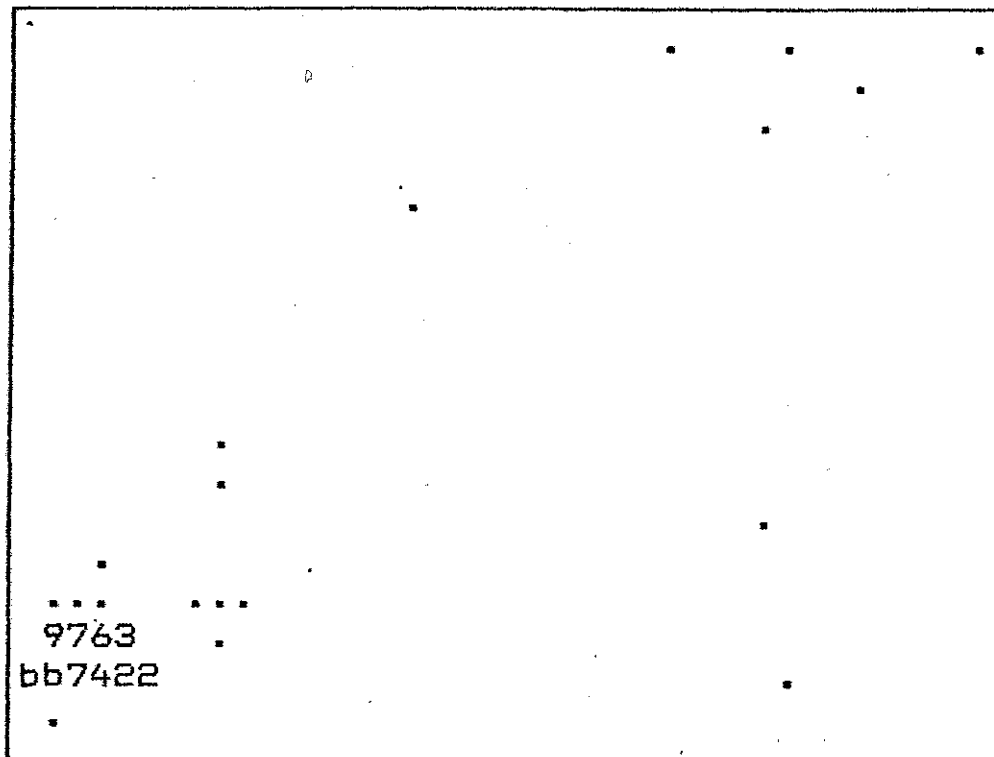
La representación gráfica vuelve a

CUADRO 2

MATRIZ DE COEFICIENTES DE CORRELACION

VARIABLES	ACTIVOS	BENEFICIOS
ACTIVOS	1	0.861
BENEFICIOS	0.861	1

**BENEFICIOS
NETOS**



ACTIVOS

- Notas:**
- . Los valores de los activos se encuentran comprendidos entre 159 y 2766052 millones de pts. y los beneficios entre -2057 y 32490 millones de pts.
 - . Los puntos indican bancos, los numeros representan el numero de bancos posicionados en esa coordenada y la letra "b" indica la existencia entre 20 y 49 bancos en esa zona.
 - . Se han considerado 130 bancos

FIGURA 1

POSICIONAMIENTO DE LA BANCA PRIVADA CON RESPECTO A

BENEFICIOS NETOS Y ACTIVOS (1987)

mostrarnos la fuerte correlación existente entre tamaño y rentabilidad ya que tan sólo tres entidades bancarias se ubican en posiciones alejadas de la bisectriz.

Para completar el presente estudio empírico calculamos la correlación existente si considerásemos únicamente los treinta y tres mayores bancos privados que superasen los ciento setenta y cinco mil millones de pesetas en activos.

El resultado obtenido supuso una reducción del coeficiente de correlación hasta situarse en el ochenta y uno por ciento.

La representación obtenida de estos treinta y tres bancos se recoge en la figura 2, en la que apreciamos una desviación ligeramente superior a la obtenida anteriormente con respecto a una hipotética recta que dividiere el cuadrilátero en dos triángulos iguales.

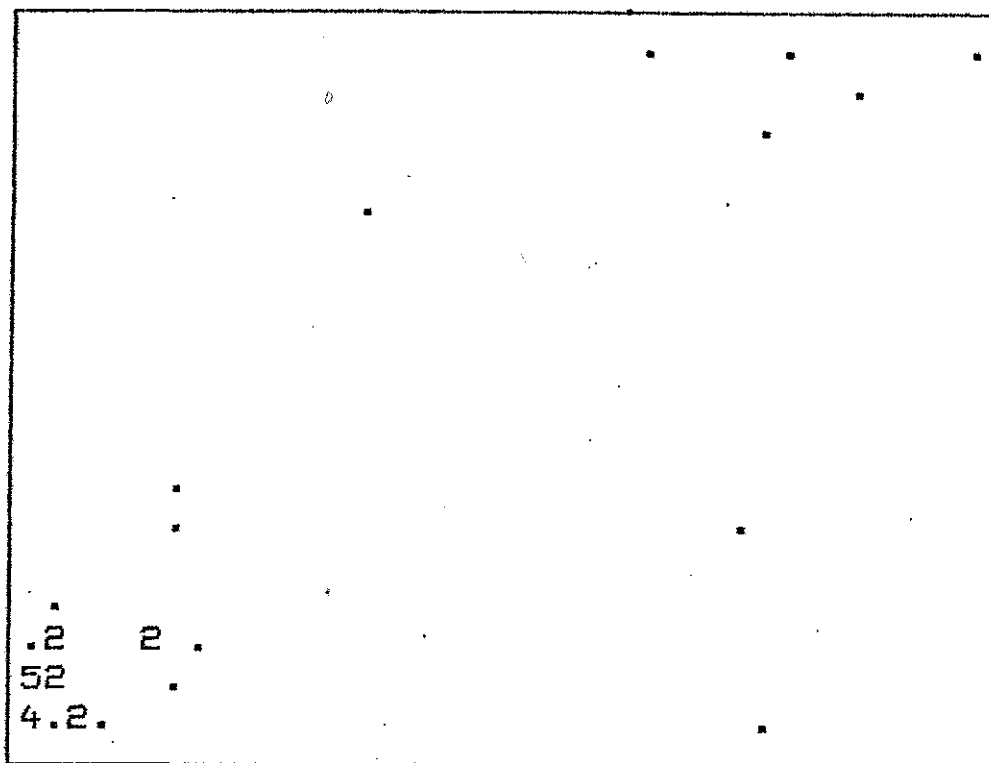
Esta reducción del coeficiente de correlación, al disminuir el número de casos analizados despreciando los pequeños bancos, se hace verdaderamente alarmante cuando tan sólo estudiamos los ocho grandes.

Resulta que el coeficiente de correlación que se obtiene al considerar estos ocho casos es del diez por ciento.

Esto nos indica que cuando estamos en el segmento de alta dimensión, esto no es un factor determinante de la rentabilidad. Es decir, una vez alcanzado un tamaño considerablemente alto, el rendimiento que va a obtener ese banco apenas va a depender de su dimensión. Dicho rendimiento continuará siendo elevado con respecto a los demás bancos medianos o pequeños, pero si la comparación se efectúa con respecto a entidades de similar tamaño no podrá considerarse a esta variable como la determinante del mismo.

Otros estudios empíricos, como el llevado a cabo en base al sistema CAMEL por la revista Rating no parecen llegar a las mismas conclusiones. Dicho sistema, cuya denominación corresponde a las iniciales inglesas de los términos capital,

BENEFICIOS
NETOS



ACTIVOS

Notas: . Los valores de los activos se encuentran comprendidos entre 159 y 276652 millones de pts. y los beneficios entre -2857 y 32498 millones de pts.
 . Los puntos indican bancos y los numeros representan el numero de bancos posicionados en esa coordenada .

FIGURA 2

POSICIONAMIENTO DE LOS 33 MAYORES BANCOS PRIVADOS CON

RESPECTO A BENEFICIOS Y ACTIVOS (1987)

activos, gestión, beneficios y liquidez, fue empleado por la Reserva Federal de los Estados Unidos para inspeccionar y controlar el sector financiero norteamericano y pretende llegar a una calificación ponderada de la solvencia y rentabilidad de cada grupo bancario (5).

La calificación obtenida para 1987 de los más importantes grupos bancarios que operan en España se recoge en el cuadro 3.

Como puede apreciarse, el grupo bancario más rentable y con tendencia favorable es el encabezado por el Banco Popular, que como vimos anteriormente también era el banco español que lograba el mayor ratio beneficios netos sobre activos, debido, entre otras causas, a la absorción efectuada de la sociedad Popularinsa.

A continuación se encuentra el grupo Banco de Sabadell, exactamente igual que en el cuadro aunque se observa un estancamiento en la tendencia favorable iniciada años atrás.

Casos muy significativos por el alto puesto obtenido son los del grupo Herrero, tercero en el rating, Bankinter, cuarto, March, sexto, y Zaragozano, noveno. Por contra el grupo Central, decimotercero, Banesto, decimosegundo e incluso Hispano, décimo vuelven a plantearnos la duda relativa a la existencia de correlación entre tamaño y rentabilidad.

5.2.1.2. ANALISIS COMPARADO DE LA RENTABILIDAD ABSOLUTA A NIVEL INTERNACIONAL

Hasta ahora hemos comprobado empíricamente que los mayores bancos privados operantes en España son los más rentables si atendemos a criterios absolutos (6) pero, ¿mantienen ese nivel internacionalmente?, o por decirlo de otra forma, ¿son rentables en un contexto de competencia global?

La respuesta parece ser afirmativa. Los grandes bancos españoles, además de ser los más rentables de nuestro país, ocupan posiciones de

CUADRO 3

RENTABILIDAD DE LOS GRUPOS BANCARIOS OPERANTES EN ESPAÑA EN BASE AL SISTEMA CAMEL PARA 1987

GRUPOS BANCARIOS	RATING	TENDENCIA
POPULAR	B	+
SABADELL	B	=
HERRERO	C	+
BANKINTER	C	+
VIZCAYA	C	=
MARCH	C	=
SANTANDER	D	+
BILBAO	D	+
ZARAGOZANO	D	+
HISPANO	E	=
GUIPUZCOANO	F	+
BANESTO	F	+
CENTRAL	F	+
NATWEST MARCH	F	=
PASTOR	G	+
EXTERIOR	G	=
ATLANTICO	H	+

Fuente: Rating, n 1, junio 1988, Madrid.

Legenda: A,B,C : Instituciones solidas en casi todos los aspectos.
D,E,F : Basicamente solidas, con ligeras deficiencias, faciles de corregir. Necesitan supervision limitada.
G,H,I : Las deficiencias que presentan oscilan entre moderadas e insatisfactorias. Necesitan supervision constante.

privilegio tanto en la Comunidad Económica Europea como a nivel mundial.

Si consideramos, tal y como hicimos en el capítulo anterior, los datos agregados de las entidades que se fusionaron en 1988, pero referidos al año anterior, nuestros grandes bancos lideran la clasificación al situarse cuatro de ellos entre los veintidos primeros. (Ver cuadro 4).

La rentabilidad absoluta de nuestros bancos es evidente al comprobar que el recientemente creado Banco Bilbao Vizcaya es el cuarto banco Europeo por sus beneficios netos antes de impuestos, tras el National Westminster Bank, el Deutsche Bank, y el Crédit Lyonnais; y el décimosegundo del mundo.

Asimismo, los Bancos Central y Español de Crédito, ocupan la décimosegunda y vigesimo primera posición, respectivamente, en la Europa de los Doce. Los Bancos de Santander y Popular Español también ocupan posiciones destacadas, al situarse en torno a la vigésima posición europea y quincuagésima posición mundial, siendo necesario destacar la importante acensión experimentada en este último año por ambos, pues han subido treinta y siete puestos el Banco cántabro y treinta y un puestos el Popular Español (7).

El hecho de que ningún banco de dimensión mediana aparezca en este ranking apoya la tesis consistente en que la dimensión es un factor importante para competir a nivel internacional, al menos, en términos de beneficios.

Veamos a continuación la otra cara de la moneda. Es decir, ¿podemos sacar las mismas conclusiones que las hasta ahora extraídas, si empleamos criterios relativos de rentabilidad?

5.2.2. RENTABILIDAD RELATIVA

De entre los múltiples ratios que podemos emplear para medir la rentabilidad relativa de un banco, hemos optado por la rentabilidad sobre activos medios totales que mide el beneficio neto generado por cada unidad invertida en activos.

CUADRO 4

**BANCOS PRIVADOS ESPAÑOLES SITUADOS ENTRE LOS 100
MAS RENTABLES DEL MUNDO POR SUS BENEFICIOS
NETOS ANTES DE IMPUESTOS EN 1987**

ENTIDADES BANCARIAS	BENEFICIOS NETOS	POSICION MUNDIAL	POSICION EN CEE
BANCO BILBAO VIZCAYA(*)	898	12	4
BANCO CENTRAL	689	35	12
BANCO ESPAÑOL CREDITO	372	57	21
BANCO DE SANTANDER	367	58	22
BANCO POPULAR ESPAÑOL	349	68	23

Fuente: The Banker, Julio, 1988 y elaboracion propia.

Datos en millones de dolares.

(*) Los beneficios netos de esta entidad se han obtenido sumando los conseguidos por los bancos fusionados.

Como este es un ratio muy fluctuante y no se suelen mantener o repetir las mismas posiciones a lo largo del tiempo, hemos optado por ofrecer, tan sólo, los datos referentes a 1987 aunque posteriormente nos refiramos a los años anteriores.

Como puede apreciarse en el cuadro 5 ninguno de los grandes bancos aparecen en esta clasificación. Es más, tan sólo los pequeños y medianos logran rentabilidades sobre activos considerables (incluso un banco extranjero ha logrado situarse entre los más rentables). Estos resultados son lógicos a tenor del significado real del ratio empleado; cuando relacionamos un beneficio logrado por una entidad con aquellos recursos que ha sido necesario invertir, a medida que incrementamos la dimensión del banco, más difícil será mantener el ratio logrado de rentabilidad, al elevarse el denominador.

5.2.2.1. CORRELACION EXISTENTE ENTRE RENTABILIDAD RELATIVA Y TAMAÑO

Tal y como hicimos anteriormente, efectuamos un estudio empírico de la correlación existente entre tamaño y rentabilidad, pero ahora entendida en su sentido relativo y medida a través del ratio beneficios netos sobre activos.

La matriz de correlación obtenida para 1987 es muy diferente a la calculada cuando considerábamos la rentabilidad en términos absolutos.

El cuadro 6 muestra que la correlación existente entre el tamaño y la rentabilidad relativa de la banca privada en España, que obviamente es muy diferente a la recogida en el cuadro 2; la representación gráfica del posicionamiento de la banca privada con respecto a estas variables es igualmente muy distinta a la recogida en la figura 1 (Ver figura 3).

Como puede comprobarse, la correlación obtenida ya no es que sea baja, sino que es negativa. Por decirlo de otra forma: la

CUADRO 5

CLASIFICACION DE LOS DIEZ BANCOS PRIVADOS MÁS
RENTABLES POR SUS BENEFICIOS NETOS SOBRE
ACTIVOS EN 1987

ENTIDAD BANCARIA	<u>BENEFICIOS NETOS</u> ACTIVOS
DESARROLLO ECONOMICO ESPAÑOL	10.68
BANCO INVERSION HERRERO	3.77
BANCA PUEYO	2.83
FIRST INT. BANK OF CHICAGO	2.56
BANCO MERIDIONAL	2.44
BANCO DE CREDITO Y AHORRO	2.44
BANCO POPULAR INDUSTRIAL	2.40
ABEL MATUTES TORRES (B. IBIZA)	2.32
BANCO DE CASTILLA	2.00
BANCO DE ALICANTE	1.96

Fuente: Ranking, n 12, abril 1989 y elaboracion propia

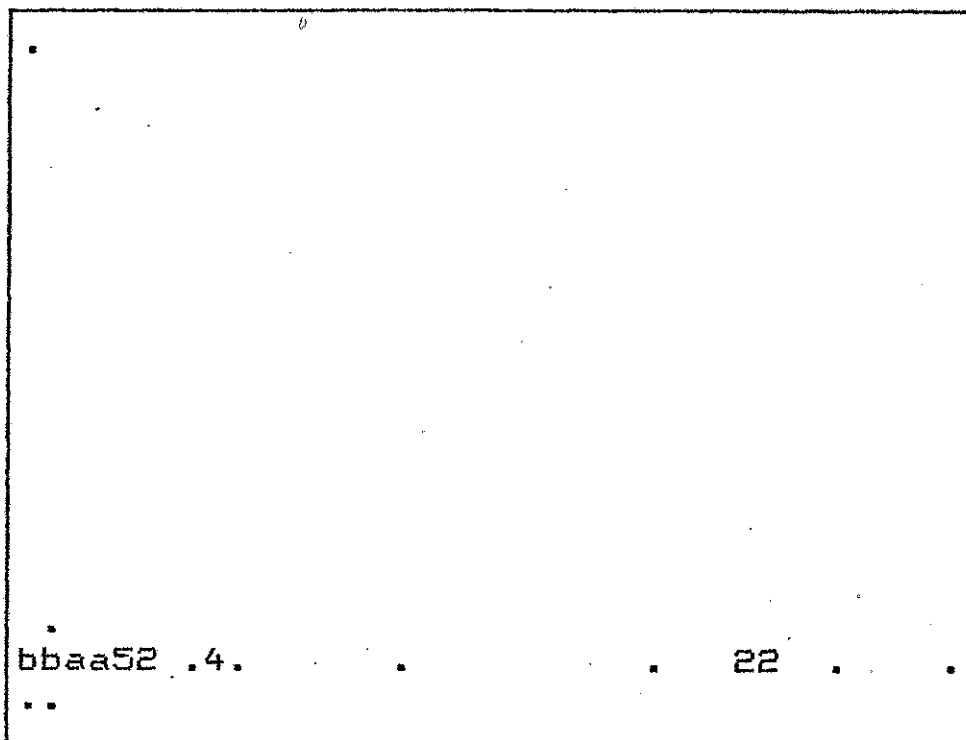
CUADRO 6

MATRIZ DE COEFICIENTES DE CORRELACION

VARIABLES	BENEFICIOS	
	ACTIVOS	ACTIVOS
ACTIVOS	1	-0.035
BENEFICIOS	-0.035	1
ACTIVOS		

BENEFICIOS
NETOS

ACTIVOS



ACTIVOS

FIGURA 3

POSICIONAMIENTO DE LA BANCA PRIVADA CON RESPECTO A

SU RENTABILIDAD RELATIVA Y ACTIVOS (1987)

rentabilidad relativa de la banca no sólo no va a aumentar si se eleva la dimensión de las entidades, sino que por el contrario va a disminuir.

La representación es muy gráfica puesto que podemos dibujar una recta simbólica, paralela al eje de abscisas, que recoge como información el hecho de que una gran parte de bancos posee una rentabilidad determinada independientemente de su dimensión.

El único caso verdaderamente atípico es el representado por el punto aislado, que indica unos activos bajísimos y una rentabilidad enorme. Este caso corresponde al Banco Condal, casi sin operaciones y sin oficinas al ser distribuidas entre los bancos que negociaron la reprivatización de Rumasa.

Si en lugar de considerar toda la banca privada que efectivamente operó durante 1987 nos ajustamos a los bancos que mantuvieron unos activos superiores a ciento sesenta y cinco mil millones de pesetas, el coeficiente de correlación se eleva hasta situarse en un trece por ciento, cifra verdaderamente baja que señala la mínima correlación existente entre estas variables, aunque por lo menos ahora es positiva.

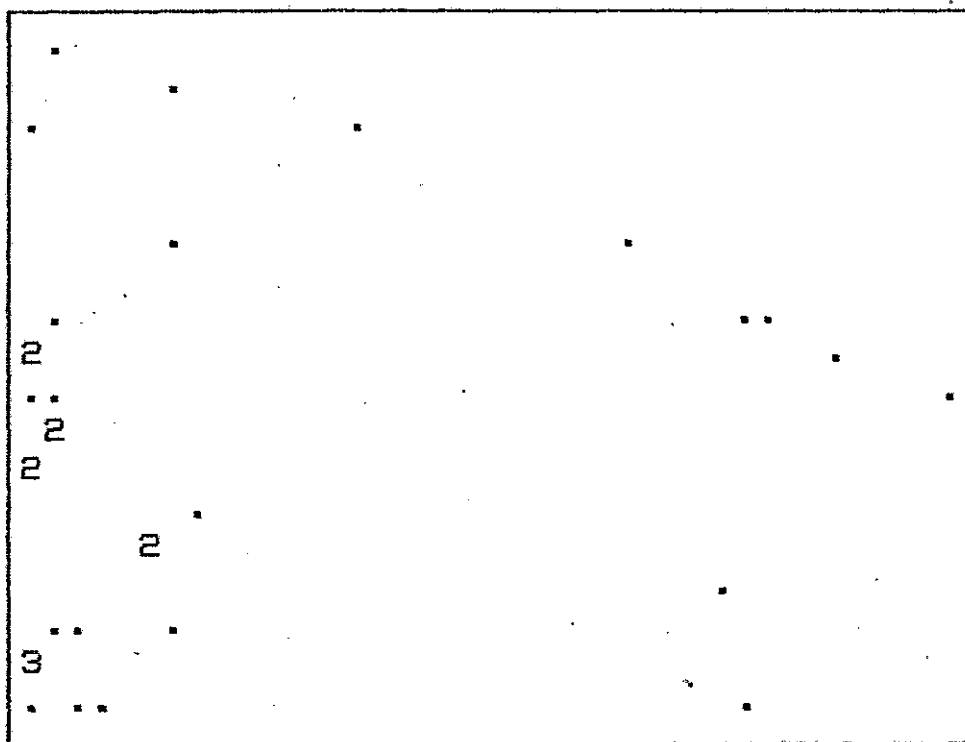
El ascenso evidenciado en el coeficiente de correlación al suprimir los pequeños bancos es completamente lógico pues es en este segmento donde se producen los casos más extraordinarios y que se alejan en mayor medida de la diagonal principal (Ver figura 4).

5.2.2.2. ANALISIS COMPARADO DE LA RENTABILIDAD RELATIVA A NIVEL INTERNACIONAL

Aunque desde el punto de vista internacional es más difícil efectuar el correspondiente estudio comparado, al considerar todas las publicaciones especializadas tan sólo los mayores bancos de cada país, podemos, al menos, afirmar que nuestros grandes bancos tampoco desentonan cuando medimos su rentabilidad en términos relativos.

**BENEFICIOS
NETOS**

ACTIVOS



ACTIVOS

FIGURA 4

**POSICIONAMIENTO DE LOS 33 MAYORES BANCOS PRIVADOS CON
RESPECTO A SU RENTABILIDAD RELATIVA Y ACTIVOS (1987)**

Cinco grandes bancos españoles se encuentran entre los cien grandes más rentables por el ratio beneficios netos sobre activos (8), aunque el orden de importancia difiere del contenido en el cuadro 4 (Ver cuadro 7).

Según este criterio relativo, aún considerando tan sólo bancos grandes, los menos grandes ocupan mejores posiciones que los mayores. Por ejemplo, el Banco Popular Español, que ocupaba el puesto doscientos catorce del mundo, por sus activos, ha logrado colocarse en decimosexta posición del mundo y en cuarta posición Comunitaria.

Algo parecido ocurre con el Banco de Sabadell, que estando muy próximo al puesto mundial por activos, es muy rentable elevándose al vigésimo cuarto y al séptimo puesto, respectivamente.

A pesar de que el nuevo Banco Bilbao Vizcaya ha perdido posiciones con respecto a las logradas en el ranking por beneficios netos, aún siguen gozando de excelentes puestos, tanto a nivel de la CEE como mundial.

Volvemos a hacer constar que en este último cuadro no se han considerado todos los bancos existentes, sino, tan sólo, los grandes, lo cual no nos impide afirmar que nuestros grandes bancos también son grandes en rentabilidad.

5.3. RENTABILIDAD GLOBAL DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

Una vez que hemos analizado la rentabilidad individual de nuestras entidades bancarias, vamos a pasar a estudiar la rentabilidad global del sistema bancario español, que posteriormente será comparada con la de nuestros principales competidores.

Podemos afirmar, sin temor a equivocarnos que tras 1984, año en el que la banca privada obtuvo su peor rentabilidad sobre activos totales medios, 0,60 por ciento, todos los datos indican que ésta está pasando por unos momentos de indudable prosperidad aproximándose a los resultados de 1973, el mejor año para la banca por su elevada rentabilidad, 1,31 por

CUADRO 7

GRANDES BANCOS PRIVADOS ESPAÑOLES SITUADOS ENTRE LOS 100

MAS RENTABLES DEL MUNDO POR SUS BENEFICIOS

NETOS SOBRE ACTIVOS EN 1987

ENTIDADES BANCARIAS	BENEFICIO NETO	POSICION MUNDIAL	POSICION EN CEE
	ACTIVO		
BANCO POPULAR ESPAÑOL	2.19	16	4
BANCO DE SABADELL	1.92	24	7
BANCO BILBAO VIZCAYA(*)	1.66	32	12
BANCO CENTRAL	1.52	46	19
BANCO DE SANTANDER	1.40	55	21
BANCO ESPAÑOL CREDITO	1.30	78	26

Fuente: The Banker. Julio, 1988 y elaboracion propia.

Datos en porcentaje.

(*) La rentabilidad de esta entidad se ha calculado promediando la obtenida por los bancos fusionados.

ciento (9).

De los treinta y nueve bancos que operaban en España en 1987, tan sólo once, seis extranjeros y cinco españoles, presentaban pérdidas, 4.553 millones de pesetas, concentrándose casi la mitad en un banco local, el Banco Internacional de Comercio. El resto generó unos beneficios de 309.886 millones de pesetas, lo que supuso un incremento superior al treinta por ciento sobre los resultados del año anterior. La evolución de los resultados logrados por la banca privada en estos últimos años se recoge en el cuadro 8.

Como puede apreciarse, desde 1985 a 1987 la banca privada ha incrementado su beneficio neto antes de impuestos en casi un sesenta por ciento. Este es un porcentaje verdaderamente espectacular en el que muy pocos sectores de nuestra economía osarían soñar. Pero el dato, por sí sólo, no explica nada. Es necesario analizar cómo se ha producido ese incremento y a través de qué partidas, para llegar a un profundo conocimiento de la cuenta de resultados de nuestra banca.

La primera partida importante la constituyen los productos financieros que han experimentado en estos dos años un incremento del catorce por ciento. La segunda son los costes financieros, que tan sólo se han incrementado en un ocho por ciento. Ambas partidas generan otra, de especial significado en estos momentos, que es el margen financiero bruto, partida representativa de la diferencia existente entre los rendimientos de los empleos y la remuneración de los recursos.

Cuando se analizan de forma comparada las rentabilidades de los sistemas bancarios internacionales, se suele achacar precisamente al elevado margen financiero bruto mantenido por nuestras entidades la buena posición de que gozan éstas en las clasificaciones de rentabilidad. Y uno de los problemas con los que, en teoría, van a tener que enfrentarse ante el horizonte de la liberalización bancaria, es precisamente la reducción de este margen ya que para ser más competitivas van a tener que remunerar mejor sus recursos, reduciendo, a la vez, los rendimientos obtenidos por sus empleados. En otras palabras, van a tener que pagar unos intereses más elevados por sus pasivos y cobrar unos intereses menores por sus activos financieros.

Pues bien, en estos últimos años, a pesar del

CUADRO 8

EVOLUCION DE LOS RESULTADOS DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

(1985-87)

	1987		1986		1985	
	Millones de ptas.	%	Millones de ptas.	%	Millones de ptas.	%
Activos totales medios	29.995.037	100,00	27.824.047	100,00	26.235.780	100,00
Productos financieros	3.233.447	10,78	2.832.276	10,18	2.826.451	10,77
— Costes financieros	2.046.230	6,82	1.770.201	6,36	1.878.672	7,16
= Margen financiero bruto	1.187.217	3,96	1.062.075	3,82	947.779	3,61
— Saneamiento de crédito neto	197.682	0,66	175.457	0,63	175.473	0,67
= Margen financiero neto	989.535	3,30	886.618	3,19	772.306	2,94
+ Productos de servicios	228.015	0,76	197.432	0,71	185.423	0,71
= Margen de explotación	1.217.550	4,06	1.084.050	3,90	957.729	3,65
Gastos de personal activo	515.419	1,72	483.220	1,74	456.900	1,74
Gastos generales y tributos	224.776	0,75	200.439	0,72	185.836	0,71
Amortizaciones	46.452	0,15	44.362	0,16	46.671	0,18
— Total gastos ordinarios	786.647	2,62	728.021	2,62	689.407	2,63
= Resultados ordinarios antes dotaciones	430.903	1,44	356.029	1,28	268.322	1,02
— Saneamiento de valores	43.367	0,15	12.440	0,04	25.510	0,10
— Dotaciones a fondos de pensiones	125.787	0,42	100.520	0,36	35.422	0,13
— Dotaciones a otros fondos	60.458	0,20	46.238	0,17	43.113	0,16
= Resultados ordinarios	201.291	0,67	196.831	0,71	164.277	0,63
+ Beneficio realización de valores.	92.331	0,31	65.421	0,24	22.490	0,08
+ Beneficio realización inmuebles.	11.692	0,04	2.591	0,01	—283	0,00
± Beneficios y quebrantos diversos	19	0,00	—35.401	—0,13	5.039	0,02
= Beneficio antes de impuestos	305.333	1,02	229.442	0,83	191.523	0,73
Bancos con beneficios	309.886		236.812		203.314	
Bancos con pérdidas	4.553		7.370		11.791	
Recursos propios medios	1.608.400		1.388.237		1.286.374	
% recursos propios/activos totales.	5,36		4,99		4,90	
% beneficio antes de impuestos/recursos propios medios	18,98		16,53		14,89	

Fuente: Terres, R. (1988)

Datos en millones de pesetas y en porcentaje sobre activos totales medios.

proceso liberalizador en el que se encuentra inmersa la banca, el margen financiero se ha elevado tanto en pesetas como en porcentaje sobre los activos, pasando del 3,61 por ciento en 1985 al 3,96 por ciento dos años más tarde.

El incremento experimentado en los productos financieros se ha debido, fundamentalmente, a la elevada rentabilidad obtenida por los créditos libres en pesetas otorgados a residentes del sector privado. Los costes financieros, aunque también se han elevado con respecto a 1986, lo han hecho en menor medida que los productos financieros debido a que aunque los depósitos en cuentas corrientes y de ahorro en pesetas de residentes del sector privado se han encarecido, las imposiciones a más de seis meses y con las mismas características se han abaratado (10). Ambas fluctuaciones han originado el incremento del margen financiero bruto arriba indicado.

La partida saneamiento de crédito neto, representativa de las dotaciones efectuadas a las provisiones para insolvencias, se ha incrementado éste último año debido a las normas, cada vez más rígidas, dictadas en este sentido por el Banco de España. A pesar de ello el margen financiero neto mantiene una evolución favorable durante este trienio.

Cuando la banca española empezó a cobrar los servicios que prestaba a sus clientes argumentó que esta política respondía a unos objetivos de justicia social basados en la idea de que la banca debería obtener sus beneficios a través del cobro de intereses, comisiones, etc. a aquellos sujetos, empresas o particulares, que en verdad utilizasen los servicios y/o productos bancarios, en tanto que el rendimiento de sus empleos tendería a disminuir, vía reducciones en los tipos activos, para de esta forma no perjudicar a aquellos que tan sólo solicitaran del banco un producto como es un crédito.

Pasados unos años, la realidad es otra bien distinta, pues nos muestra que la banca ha ido incrementando sus productos financieros a la vez que obtenía unos productos de servicios crecientes (11). Eso sí, el proceso iniciado con el cobro generalizado de los servicios bancarios es irreversible pues sus productos, aunque relativamente escasos, han pasado de representar el seis y medio al siete por ciento de los productos financieros en estos últimos dos años.

El incremento de estos productos de servicios, unido al ya citado aumento del margen financiero neto, ha provocado una elevación del veintisiete por ciento en el margen de explotación, para el periodo estudiado.

El siguiente paso consiste en descontar del margen de explotación los gastos ordinarios para calcular los resultados ordinarios antes de dotaciones.

Los gastos ordinarios se componen de tres cuentas: los gastos de personal activo, los gastos generales y tributos y las amortizaciones. Pues bien, salvo los segundos, los demás han visto descender su proporción sobre los activos totales medios; ello ha provocado que los gastos se hayan incrementado, desde 1985 en, tan sólo, un catorce por ciento, por lo que los resultados ordinarios antes de impuestos lo han hecho nada menos que en un sesenta por ciento, llegando a suponer un 1,44 por ciento de los activos totales medios de 1987.

Si a esta última partida le restamos el saneamiento de valores, las dotaciones a fondos de pensiones y las dotaciones a otros fondos, obtenemos los resultados ordinarios. Precisamente estas tres cuentas minoradoras de los resultados son las que han tenido una evolución más desfavorable, si por tal se entiende un fuerte incremento en las cantidades a ellas destinadas. Tanto la marcha de la Bolsa, por lo que se refiere a la cartera de valores, como la normativa referente a previsiones para complementos de fondos de pensiones han provocado un incremento global del doscientos veinte por ciento en estas partidas, lo cual ha servido de freno a la expansión de los resultados ordinarios, que de no haberse producido se hubiesen disparado.

Con ello, dichos resultados ordinarios crecieron un veintidos por ciento aunque vieron disminuir su porcentaje respecto a los activos totales medios.

Por último, la banca privada tuvo un excelente año en 1987 en todo aquello que respecta a resultados extraordinarios y, en concreto a la realización de inmuebles y de valores. La primera de ellas experimentó en este último año un crecimiento del cuatrocientos cincuenta por ciento auspiciado por el impresionante boom inmobiliario surgido en España desde hace un par de años. La segunda, aunque en menor

medida, también se ha incrementado y en términos absolutos ha sido muy superior a aquella, representando un volumen de beneficios por realización de valores equivalente a la mitad de los resultados ordinarios obtenidos por la banca, lo cual indica la importancia de esta partida.

Para concluir, los beneficios netos antes de impuestos han alcanzado el uno por ciento de los activos totales medios superando los trescientos mil millones de pesetas, cifra récord de nuestro sistema bancario.

Estos buenos resultados contrastan con el alto volumen de recursos cautivos que la banca debe dedicar a cubrir los coeficientes legalmente establecidos por la autoridad monetaria, cuyo rendimiento es notablemente inferior al del mercado.

En concreto durante 1987 los bancos comerciales debieron mantener tres coeficientes obligatorios: el coeficiente de caja, establecido en el dieciocho y medio por ciento de los pasivos computables, el de inversión, en el trece y medio y el monetario, en el diez. Estos porcentajes suponen un fuerte recorte a las disponibilidades financieras de estas entidades que contrasta con la plena liberalización de los tipos de interés tanto activos como pasivos recientemente aprobada (12).

Para concluir esta parte del trabajo referente a los resultados de nuestra banca privada, vamos a tratar de determinar qué tipos o qué categorías de bancos han sido los principales responsables de estos buenos resultados.

En este sentido, y siguiendo el trabajo de Termes (1988), vamos a desglosar el total de la banca en seis grupos homogéneos que nos permitan clasificar la verdadera rentabilidad de la banca privada operante en España. Estos grupos son: los ocho grandes, sus filiales, los bancos medianos, los independientes, los bancos extranjeros anteriores a 1978 y filiales de extranjeros y el resto de bancos extranjeros.

Como puede apreciarse en el cuadro 9, la banca más rentable según el ratio beneficio neto antes de impuestos sobre recursos propios medios es aquella integrada por pequeños bancos independientes, al llegar a conseguir una rentabilidad superior al treinta y tres

CUADRO 9

RESULTADOS DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA, POR GRUPOS, EN 1987

	8 BANCOS GRANDES		BANCOS FILIALES DE LOS 8 GRANDES (47 bancos)		GRUPO DE 8 BANCOS MEDIANOS (10 bancos)		BANCOS INDEPENDIENTES (1)		BANCOS EXTRANJEROS ANTERIORES A 1978 Y BANCOS FILIALES (2)		BANCOS EXTRANJEROS POSTERIORES A 1978 (27 bancos)		TOTAL BANCA (138 bancos) (3)	
	Millones de pes.	%	Millones de pes.	%	Millones de pes.	%	Millones de pes.	%	Millones de pes.	%	Millones de pes.	%	Millones de pes.	%
Activos totales medios	17.028.046	100,00	5.361.161	100,00	2.118.488	100,00	1.112.248	100,00	2.342.357	100,00	1.908.746	100,00	29.965.008	100,00
Productos financieros	1.770.122	10,36	599.521	11,14	223.596	10,57	137.008	12,32	254.903	10,86	236.927	12,14	3.224.596	10,76
- Costes financieros	1.031.759	6,06	353.925	7,32	124.853	5,89	95.476	8,57	192.721	8,23	213.212	10,83	2.063.140	6,85
= Margen financiero bruto	738.363	4,34	205.596	3,82	98.745	4,68	40.532	3,64	62.182	2,65	25.715	1,31	1.171.448	3,91
= Sanearamiento de crédito neto	134.037	0,79	42.599	0,79	15.043	0,71	832	0,07	10.855	0,46	-167	-0,01	203.169	0,68
= Margen financiero neto	604.326	3,55	163.037	3,03	84.102	3,97	39.700	3,57	51.317	2,19	25.882	1,31	968.279	3,23
= Productos de servicios	165.732	0,97	29.564	0,55	14.498	0,68	7.387	0,66	19.017	0,81	5.453	0,28	241.695	0,81
= Margen de explotación	770.058	4,52	192.601	3,58	96.630	4,55	47.067	4,23	70.334	3,00	31.335	1,59	1.209.974	4,04
Gastos personal activo	325.504	1,91	85.899	1,60	42.926	2,03	13.804	1,24	36.598	1,55	8.705	0,44	515.426	1,72
Gastos generales y tributos	133.105	0,78	37.538	0,70	17.849	0,84	9.033	0,81	18.093	0,80	7.526	0,38	223.812	0,75
Amortizaciones	28.109	0,17	8.969	0,15	4.409	0,21	1.476	0,13	3.312	0,14	826	0,04	46.223	0,15
= Total gastos ordinarios	486.718	2,85	131.406	2,44	65.184	3,06	24.313	2,19	60.593	2,59	17.052	0,87	765.461	2,52
= Resultados ordinarios antes dotaciones	263.340	1,56	61.115	1,14	33.416	1,58	22.774	2,05	9.741	0,42	14.273	0,72	424.513	1,42
= Sanearamiento de valores	26.170	0,15	14.893	0,27	1.962	0,09	91	0,01	1.538	0,07	273	0,01	44.771	0,15
= Dotaciones a otros fondos	140.776	0,83	20.770	0,39	17.565	0,85	4.262	0,38	3.990	0,17	-1.676	-0,08	186.977	0,62
= Resultados ordinarios	116.394	0,68	25.052	0,46	13.489	0,64	18.421	1,66	4.223	0,18	15.878	0,80	193.695	0,65
+ Beneficio realización de valores	58.191	0,34	20.101	0,37	11.369	0,54	189	0,02	532	0,02	-1.998	-0,10	69.275	0,23
+ Beneficio realización inmuebles	6.318	0,04	2.151	0,04	531	0,03	101	0,01	2.643	0,11	-52	0,00	11.693	0,04
± Beneficios y quebrantos diversos	8.099	0,05	3.532	0,07	661	0,04	-2.874	-0,26	936	0,04	366	0,02	12.003	0,04
= Beneficio antes de impuestos	189.002	1,11	51.436	0,96	26.250	1,24	15.837	1,42	8.336	0,36	14.082	0,72	305.628	1,02
Recursos propios medios	970.064	5,70	273.527	5,08	128.463	6,06	46.764	4,20	103.360	4,41	63.638	3,23	1.595.816	5,29
% beneficio antes de impuestos/recursos propios medios	19,48		18,80		20,43		33,67		8,07		22,14		19,27	

Fuente: Terres, R. (1988)

- (1) Banco Comercial Transatlántico, Depósitos, Echeverría, Europa, Expansión Industrial, Industrial de Guipúzcoa, Industrial del Tago, Intercontinental Español, Isole Canarias, Pequeña y Mediana Empresa, Perfecto Castro Canosa, Puyo y Sindicato de Banqueros de Barcelona.
 (2) Bancos extranjeros: Credit Lyonnais, Lloyd Bank Sise, Nacional del Libro y Sociedad General de Banques, Banco Real Arabi Español, Atlántico, Chase Manhattan, Barclays Bank S.A.E., Citibank España, Credit and Commerce S.A.E., Exportación, Newnes March, S.N.P. España y Saudi Español.
 (3) Totalidad de los bancos, incluidos 8 bancos en actividad en 1987 o en proceso de liquidación que no se han detallado en las columnas (Banco de Albarito, Alicante de Comercio, Conda, General, Ibercorp, Inversión y Servicios Financieros, Noroeste, Península y Sevilla) y cuyos resultados ascienden a 573 millones de pesetas, en su mayoría positivos.

por ciento. Por contra, los bancos extranjeros establecidos con anterioridad a 1978 y los bancos filiales de bancos extranjeros, tan sólo han logrado una rentabilidad del ocho por ciento, con mucho la más baja de los grupos considerados. Nuestros grandes bancos han logrado una rentabilidad similar a la media del sector, situándose por debajo de los medianos y de los extranjeros admitidos con posterioridad a 1978. A pesar de ello, estas últimas entidades trabajan con unos márgenes financieros bruto y neto reducidísimos que suponen la tercera parte de los medios del total de la banca privada.

Por otra parte, el mayor margen de explotación, hablando siempre en porcentaje sobre los activos totales medios, corresponde a los bancos medianos.

Es curioso señalar que por contra de lo que podría pensarse, los grandes bancos no soportan, claro está, en porcentaje, los mayores gastos de personal ni generales ni amortizaciones, ni por tanto, los mayores gastos ordinarios. Son los bancos medianos los que lideran dicha clasificación negativa.

Por lo que se refiere a la generación de pérdidas, tan sólo el grupo de nuevos bancos extranjeros ha incurrido, en un año tan favorable como ha sido 1987, en pérdidas por realización de valores y de inmuebles, lo cual plantea un interrogante acerca de su capacidad de gestión de este tipo de activos.

Sin entrar en tanto detalle como en los cuadros anteriores y para rematar el estudio dinámico arriba iniciado, vamos a recoger en el cuadro 10 la evolución experimentada por los resultados de la banca en estos últimos doce años, en porcentajes sobre sus activos totales netos.

5.3.1. ANALISIS COMPARADO DE LA RENTABILIDAD GLOBAL DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL A NIVEL INTERNACIONAL

Tal y como hemos hecho anteriormente al comparar la rentabilidad individual de nuestros bancos con la del resto de bancos mundiales, a continuación vamos a efectuar ese mismo análisis comparativo pero a nivel de sistemas bancarios nacionales.

CUADRO 18

EVOLUCION DE LOS RESULTADOS DE LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA (1980- 1987)

PARTIDAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987(b)
1. Productos financieros	11.60	12.58	12.47	12.09	11.74	10.74	10.17	10.78
2. Costes financieros	-7.27	-8.39	-8.66	-8.11	-7.99	-7.15	-6.37	-6.81
3. Margen financiero(1+2)(a)	4.33	4.19	3.81	3.98	3.75	3.59	3.80	3.94
4. Margen ordinario	5.11	5.01	4.65	4.86	4.52	4.32	4.54	4.72
5. Gastos de explotacion	-3.48	-3.36	-3.11	-3.01	-2.75	-2.65	-2.65	-2.63
5.1. Personal	-2.44	-2.31	-2.14	-2.04	-1.85	-1.70	-1.77	-1.73
5.2. Gastos generales	-0.74	-0.75	-0.71	-0.71	-0.66	-0.65	-0.66	-0.69
5.3. Amortizaciones	-0.23	-0.22	-0.19	-0.17	-0.17	-0.18	-0.16	-0.15
5.4. Tributos	0.07	0.08	0.07	0.08	0.07	0.05	0.06	0.06
6. Margen de explotacion	1.63	1.65	1.53	1.85	1.77	1.67	1.89	2.09
7. Otros resultados	-0.04	-0.10	-0.15	-0.17	-0.24	-0.26	-0.46	-0.27
8. Saneamiento de creditos y valores	-0.84	-0.79	-0.81	-1.05	-0.94	-0.68	-0.60	-0.80
9. Resultados antes impuestos	0.75	0.76	0.57	0.63	0.59	0.73	0.83	1.02

Fuente: Boletín Económico del Banco de España, varios números, programa Infbapuy y elaboración Dpto. Analisis y Planificación del Banco Exterior de España.

(a) En 1987 incluye el saldo neto de las diferencias de cambio correctoras de intereses.

(b) Los datos de 1987 se han adaptado a los de la serie 1976-86.

Para ello hemos elegido como partidas más significativas de la cuenta de explotación bancaria los productos financieros netos, los productos de servicios netos, el resultado bruto, los gastos de personal, los gastos de explotación, las provisiones, los beneficios netos antes de impuestos y, por último, la rentabilidad de los recursos propios.

El horizonte temporal considerado serán los últimos cinco años disponibles, es decir, el periodo 1982- 86 y los países elegidos, además de España serán Francia, Alemania e Italia de la CEE, Estados Unidos y Japón (13).

Aunque los productos financieros netos han venido fluctuando durante estos últimos años, España sigue manteniendo el mayor ratio, sobre el balance medio, al existir en nuestro territorio los mayores tipos de interés activos de los países considerados (Ver cuadro 11).

No ocurre lo mismo cuando nos referimos a los productos de servicios. La escasa tradición que tiene nuestra banca de ofrecer servicios, y no tan sólo productos, se traduce en un relativamente escaso ratio, a pesar de que superamos ampliamente a países tan modernizados, financieramente hablando, como Francia y Japón. Es de destacar el importante crecimiento del casi cuarenta por ciento, que Estados Unidos ha logrado, en esta partida, en tan sólo cinco años (Ver cuadro 12).

La suma de ambos productos, sin haber deducido previamente los costes financieros, se denomina resultado bruto y España ocupa el segundo lugar, tras Estados Unidos y muy próximos a Italia, de esta clasificación tal y como puede comprobarse en el cuadro 13.

El primer punto problemático con el que nos encontramos cuando efectuamos un análisis comparado internacional es el referente a los gastos de personal en que incurren nuestras entidades financieras. Salvo Italia, que se mueve en términos muy similares a los nuestros, España es la nación que debe soportar el mayor ratio gastos de personal sobre balance medio de las analizadas.

Como puede apreciarse en el cuadro 14 la mayor

CUADRO 11

**PRODUCTOS FINANCIEROS NETOS SOBRE EL BALANCE MEDIO DE LA
BANCA PRIVADA INTERNACIONAL (1982-86)**

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986
ESPAÑA	3.98	3.95	3.77	3.57	3.73
ITALIA	3.19	3.14	3.88	3.82	n.d.
ALEMANIA	2.44	2.71	2.54	2.44	2.46
FRANCIA	2.74	2.63	2.58	2.53	2.72
ESTADOS UNIDOS	3.16	3.13	3.35	3.47	3.34
JAPON	1.55	1.58	1.36	1.22	1.27

Fuente: OCDE : Bank Profitability. Varios años y elaboracion del
Dpto. de Analisis y Planificacion del BEE. 1988.

CUADRO 12

**PRODUCTOS DE SERVICIOS SOBRE EL BALANCE MEDIO DE LA
BANCA PRIVADA INTERNACIONAL (1982-86)**

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986
ESPAÑA	0.88	0.91	0.77	0.83	0.87
ITALIA	1.32	1.17	1.25	1.31	n.d.
ALEMANIA	0.89	0.90	0.89	1.05	1.09
FRANCIA	0.53	0.53	0.39	0.41	0.46
ESTADOS UNIDOS	1.03	1.13	1.10	1.25	1.42
JAPON	0.25	0.26	0.29	0.32	0.31

Fuente: OCDE : Bank Profitability. Varios años y elaboracion del
Dpto. de Analisis y Planificacion del BEE. 1988.

CUADRO 13

**RESULTADO BRUTO SOBRE EL BALANCE MEDIO DE LA
BANCA PRIVADA INTERNACIONAL (1982-86)**

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986
ESPAÑA	4.78	4.86	4.54	4.48	4.61
ITALIA	4.51	4.31	4.34	4.34	n.d.
ALEMANIA	3.33	3.61	3.43	3.49	3.55
FRANCIA	3.27	3.17	2.97	2.95	3.18
ESTADOS UNIDOS	4.28	4.26	4.45	4.72	4.76
JAPON	1.88	1.76	1.65	1.54	1.58

Fuente: OCDE : Bank Profitability. Varios años y elaboracion del
Dpto. de Analisis y Planificacion del BEE. 1988.

CUADRO 14

**GASTOS DE PERSONAL SOBRE EL BALANCE MEDIO DE LA
BANCA PRIVADA INTERNACIONAL (1982-86)**

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986
ESPAÑA	2.24	2.08	1.94	1.88	2.10
ITALIA	1.97	2.17	2.17	2.14	n.d.
ALEMANIA	1.43	1.50	1.47	1.45	1.48
FRANCIA	1.48	1.42	1.34	1.33	1.35
ESTADOS UNIDOS	1.49	1.49	1.52	1.52	1.51
JAPON	0.74	0.70	0.65	0.61	0.57

Fuente: OCDE : Bank Profitability. Varios años y elaboracion del Dpto. de Analisis y Planificacion del BEE. 1988.

parte de los países están intentando reducir sus gastos de personal aunque realmente la única nación que lo ha conseguido es Japón.

Los gastos de explotación mantenidos por nuestras entidades bancarias son, igualmente, los más elevados de las Comunidades Europeas (14) aunque inferiores a los de la banca norteamericana.

Dos conclusiones podemos destacar del cuadro 15. La primera de ellas es la relativa al sostenido crecimiento anual que la banca norteamericana ha venido experimentando de sus gastos de explotación. La segunda, justamente al contrario, es la evidencia de la importante disminución que esta partida está experimentando en la banca nipona hasta llegar a situar sus gastos de explotación a un tercio de los de aquella.

El nivel de provisiones dotadas por nuestras entidades es bastante elevado aunque en estos últimos años se ha venido reduciendo de forma ostensible; aún con ello, para el presente quinquenio, es el más elevado de los países analizados (Ver cuadro 16).

Estados Unidos, fiel a su política de reducción de riesgos, ha elevado de forma continua sus provisiones de tal forma que estando hace cinco años por debajo de la mitad del nivel de la banca española, en 1986 ya la había alcanzado.

Todos los datos anteriores desembocan en la obtención de un beneficio neto que nuevamente coloca a España en primera posición aunque muy próxima de Estados Unidos y Alemania. El caso español es el más destacable por cuanto que en estos años casi ha doblado la proporción que tenía de beneficios netos antes de impuestos sobre el balance medio en tanto que los demás países apenas han modificado dicho ratio (Ver cuadro 17).

Por último, si medimos la rentabilidad de estos sistemas bancarios a través del ratio beneficios netos antes de impuestos sobre recursos propios, resulta que España pierde el puesto de privilegio que mantenía en las partidas anteriores.

Concretamente nuestro país obtuvo una

CUADRO 15

**GASTOS DE EXPLOTACION SOBRE EL BALANCE MEDIO DE LA
BANCA PRIVADA INTERNACIONAL (1982-86)**

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986
ESPAÑA	3.38	3.89	2.89	2.88	3.88
ITALIA	2.81	2.97	3.88	2.97	n.d.
ALEMANIA	2.87	2.19	2.19	2.28	2.24
FRANCIA	2.21	2.14	2.86	2.86	2.12
ESTADOS UNIDOS	2.92	2.95	3.84	3.14	3.18
JAPON	1.24	1.19	1.13	1.86	1.82

Fuente: OCDE : Bank Profitability. Varios años y elaboracion del Dpto. de Analisis y Planificacion del BEE. 1988.

CUADRO 16

**PROVISIONES SOBRE EL BALANCE MEDIO DE LA
BANCA PRIVADA INTERNACIONAL (1982-86)**

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986
ESPAÑA	0.98	1.12	1.01	0.87	0.79
ITALIA	0.83	0.61	0.57	0.50	n.d.
ALEMANIA	0.73	0.82	0.52	0.47	0.52
FRANCIA	0.68	0.68	0.61	0.57	0.68
ESTADOS UNIDOS	0.40	0.47	0.57	0.67	0.78
JAPON	0.06	0.04	0.04	0.02	0.04

Fuente: OCDE : Bank Profitability. Varios años y elaboracion del Dpto. de Analisis y Planificacion del BEE. 1988.

CUADRO 17

**BENEFICIOS NETOS ANTES DE IMPUESTOS SOBRE EL BALANCE MEDIO DE LA
BANCA PRIVADA INTERNACIONAL (1982-86)**

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986
ESPAÑA	0.58	0.65	0.64	0.72	0.81
ITALIA	0.83	0.61	0.57	0.50	n.d.
ALEMANIA	0.53	0.60	0.72	0.83	0.79
FRANCIA	0.38	0.34	0.30	0.31	0.38
ESTADOS UNIDOS	0.88	0.84	0.84	0.90	0.80
JAPON	0.50	0.54	0.49	0.46	0.52

Fuente: OCDE : Bank Profitability. Varios años y elaboracion del Dpto. de Analisis y Planificacion del BEE. 1988.

rentabilidad del catorce con treinta y seis por ciento en 1986 viéndose superada por todos los países considerados con la excepción de Estados Unidos. No obstante, nuestro sistema bancario está disfrutando de un fuerte crecimiento de su rentabilidad, superior al de estos países. Como se aprecia igualmente en el cuadro 18 Japón es el país que presenta la banca privada más rentable con un índice superior al veintidos por ciento.

Como complemento a toda esta información citar un informe publicado por la OCDE en 1984 sobre la rentabilidad de los bancos pertenecientes a la Comunidades Europeas para el periodo 1980- 1984, del que se deducen las mismas conclusiones que las aquí expuestas cuando se comparan los datos más significativos de esas entidades con los relativos a nuestros bancos.

Para ese período la banca privada española obtuvo el mayor margen de beneficios, así como el mayor margen financiero. Por contra incurrió en los segundos gastos de personal, tras Irlanda y en los terceros gastos de explotación tras Irlanda y Gran Bretaña.

Esto hace afirmar que nuestro sistema bancario es muy rentable aunque poco eficiente; es decir, obtiene elevados niveles de rentabilidad aunque para ello debe incurrir en enormes gastos de explotación. Esta situación, al ser analizada en el informe de la OCDE de 1987 sobre España, fue la causa de la crítica a nuestras entidades bancarias argumentando que su funcionamiento es malo pues los costes de transformación, en general, y los de personal, en particular, son muy elevados en tanto que la productividad de la mano de obra es relativamente baja. La alta rentabilidad de nuestra banca, combinada con sus elevados costes de transformación tan sólo pueden explicarse en base a conductas oligopolísticas que se traducen en retribuciones escasas de su pasivo y remuneraciones elevadas de su activo.

Las críticas vertidas en dicho informe son ciertas aunque deben ser matizadas. Si bien es cierto que nuestra banca se está aprovechando de un margen financiero elevado y que está incurriendo en excesivos costes de transformación, no es menos cierto que su actividad se ve muy recortada por los coeficientes que debe mantener retribuidos a tipos inferiores a los de mercado.

CUADRO 18

RENTABILIDAD DE LOS RECURSOS PROPIOS DE LA BANCA INTERNACIONAL

(1982-86)

PAIS	1982	1983	1984	1985	1986
ESPAÑA	9.77	18.94	18.96	13.84	14.36
ITALIA	24.83	17.56	15.72	17.16	n.d.
ALEMANIA	12.85	14.41	17.34	19.49	16.95
FRANCIA	14.45	13.98	12.78	13.13	14.93
ESTADOS UNIDOS	14.97	14.20	13.75	14.66	12.96
JAPON	20.98	22.87	21.45	20.81	22.66

Fuente: OCDE : Bank Profitability. Varios años y elaboracion del Dpto. de Analisis y Planificacion del BEE, 1988.

Si los cambios que se deben producir a partir de 1992 relativos a la entrada masiva de bancos Comunitarios, que al ejercer una fuerte competencia con los nacionales, obliguen a una rápida reducción en el margen financiero, van a afectar negativamente a su cuenta de resultados, el previsible proceso de liberalización y desregularización bancaria tenderá a suprimir, al menos en parte, los citados coeficientes, o a elevar su retribución, lo que supondrá una mejora palpable de sus resultados.

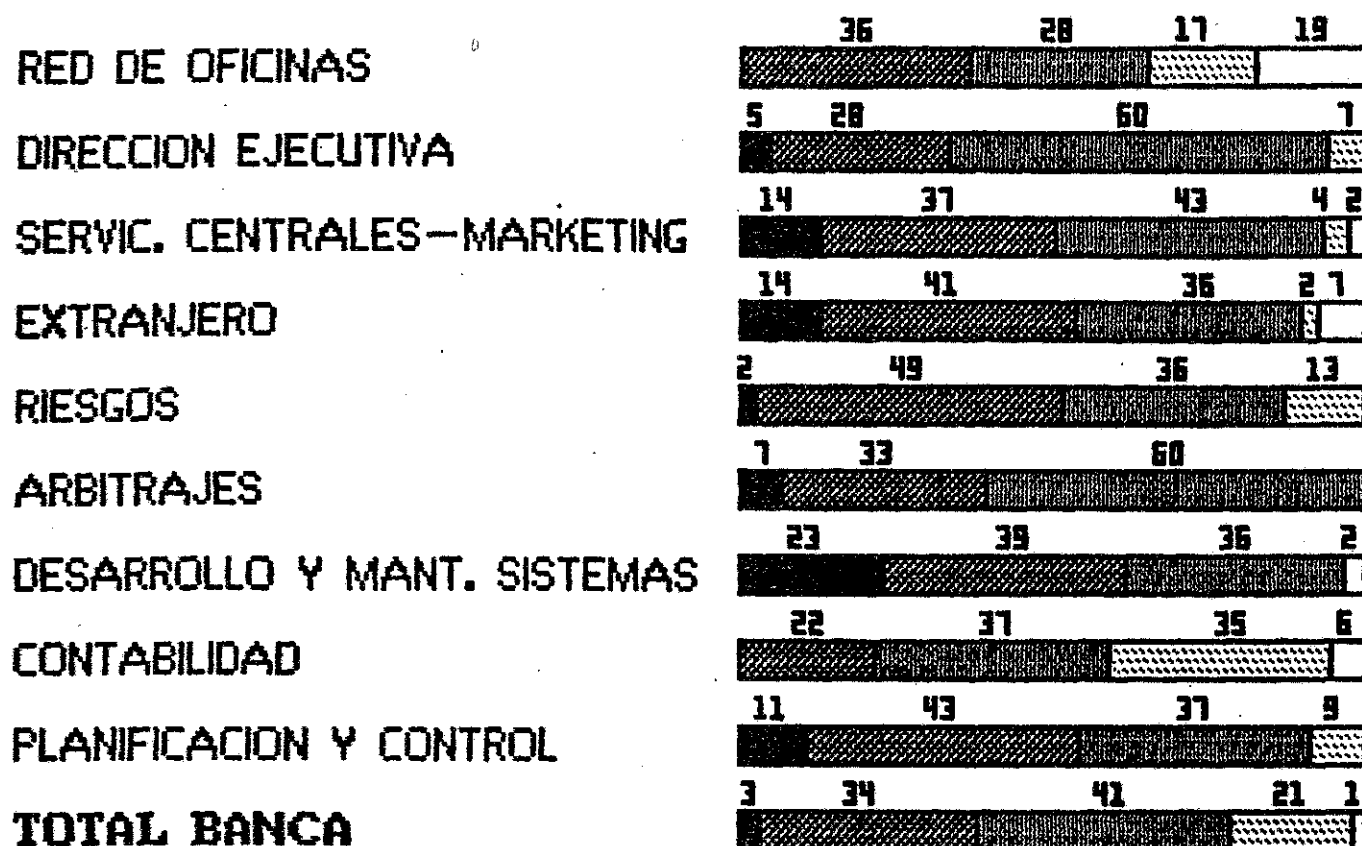
Por tanto, podemos concluir que, desde el punto de vista de la rentabilidad, nuestra banca se encuentra en perfectas condiciones para competir con la extranjera, aunque no por ello debe descuidar el control sobre determinadas partidas, ya comentadas como son los gastos de personal y los generales, y como no, sobre la calidad de sus préstamos y de su cartera de valores con el fin de no tener que verse obligada a efectuar costosos saneamientos.

Por lo que respecta a los gastos de personal, el informe efectuado por Arthur Andersen (1986) sobre el futuro de la actividad bancaria internacional en el periodo 1985- 1995, mantiene la opinión de que apenas se producirán alteraciones cuantitativas, aunque si cualitativas, en sus plantillas ya que los pequeños incrementos de personal en algunos departamentos tales como Desarrollo y mantenimiento de sistemas informáticos, Operaciones de extranjero, Planificación y control, Marketing y Riesgos (Ver cuadro 19), serán compensados con leves disminuciones en otros como Contabilidad, Cartera y Valores.

Aunque los nuevos procesos automatizados están tras todas estas modificaciones, no se esperan fuertes reducciones de personal en aquellas áreas o departamentos que, presumiblemente, experimentarán una mayor automatización. Esto puede ser debido, principalmente, a dos causas:

- el incremento de actividad de estas áreas o departamentos, y
- las limitaciones a que se enfrentan nuestras entidades para reducir su número de empleados.

CRECIMIENTO DE PLANTILLAS



CAMBIO ESPERADO

- GRAN INCREMENTO (>25%)
- PEQUEÑO INCREMENTO (11 a 24%)
- SIN VARIACION (-10 a +10%)
- PEQUENA REDUCCION (-11 a -24%)
- GRAN REDUCCION (>-25%)

Fuente: Arthur Andersen (1986)

En cuanto a la calidad de los préstamos y de la cartera de valores de nuestras entidades bancarias, el citado informe deduce de las opiniones recogidas de expertos, que estas están dispuestas a asumir, contrariamente a lo que la prudencia bancaria dicta, mayores riesgos en casi todos los tipos de inversión, principalmente en el sector de economías domésticas, a corto o medio plazo, y secundariamente a través de la concesión de préstamos o créditos a instituciones nacionales y extranjeras, aunque preferiblemente en moneda nacional.

La calidad de los riesgos se verá probablemente, reducida a causa del incremento de competencia internacional que se producirá en nuestro territorio. Para conseguir inversiones con menor riesgo se deberá entrar en una fuerte lucha que traerá asociada una reducción considerable de los márgenes, que podrá ser combatida a través de una adecuada segmentación del mercado, mejorando los canales de información o utilizando mejores técnicas de análisis de riesgos mediante el empleo de sistemas expertos.

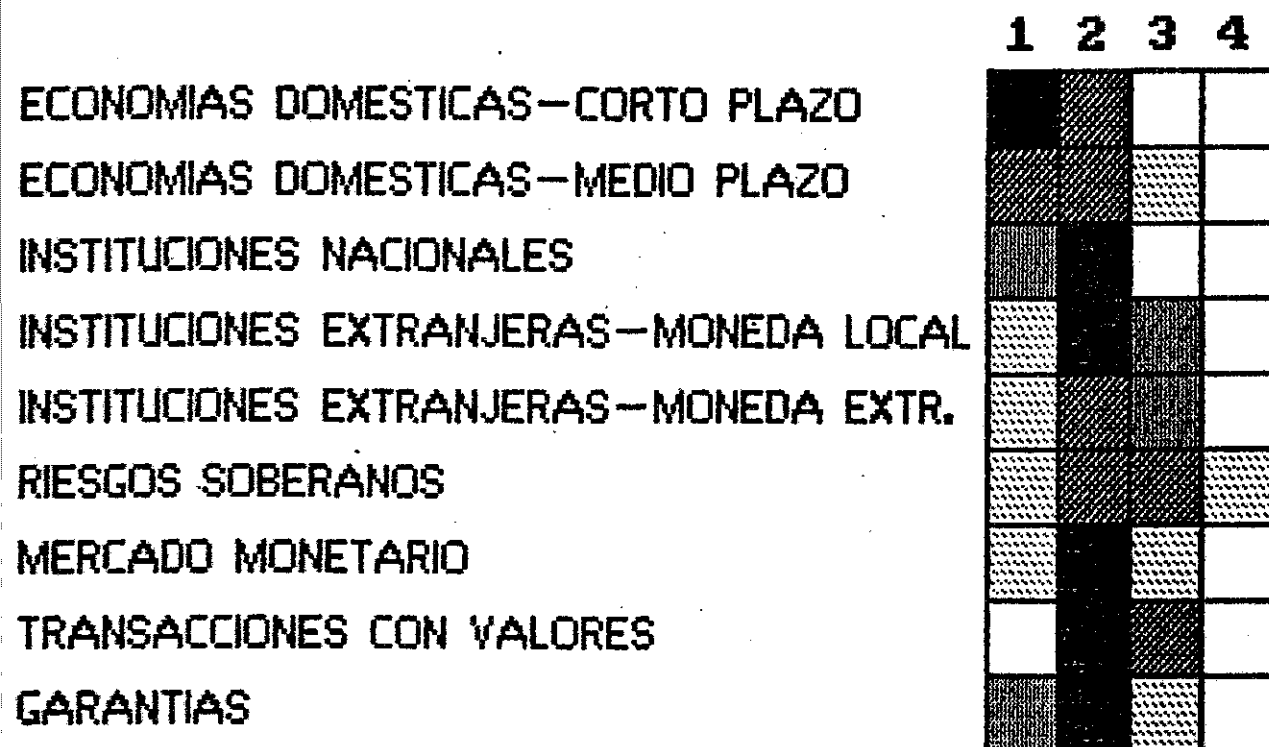
Durante los próximos años, se espera que se produzca un incremento en los préstamos en pesetas a instituciones extranjeras, aunque no en divisas, debido al recuerdo, aún vivo, del incumplimiento de las obligaciones financieras por parte de algunos países respecto al sistema bancario occidental (Ver cuadro 20).

La entrada de la banca en nuevos mercados y en nuevos productos le va a obligar a asumir crecientes riesgos en áreas tales como mercado monetario, transacción de valores, garantías y, en general, riesgos de firma, aunque en riesgos de cambio será muy conservadora.

En definitiva, se espera que la rentabilidad bancaria en España continúe aumentando, levemente hasta 1991, y moderadamente en el periodo 1991- 95.

Los ingresos por comisiones y servicios tomarán un puesto de relevancia en la cuenta de resultados por el proceso continuado de cobro de la mayor parte de los servicios prestados por la banca y por el incremento de esta gama de servicios (medios de pago, administración de carteras y patrimonio,

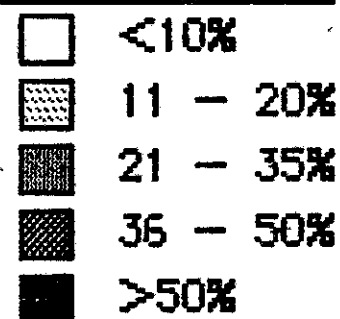
ACTITUD DE LAS ENTIDADES BANCARIAS FRENTE AL RIESGO



DESEOS DE ASUMIR MAYOR RIESGO

1. MUY PROBABLE
2. BASTANTE PROBABLE
3. BASTANTE IMPROBABLE
4. MUY IMPROBABLE

% DE RESPUESTAS



Fuente: Arthur Andersen (1986)

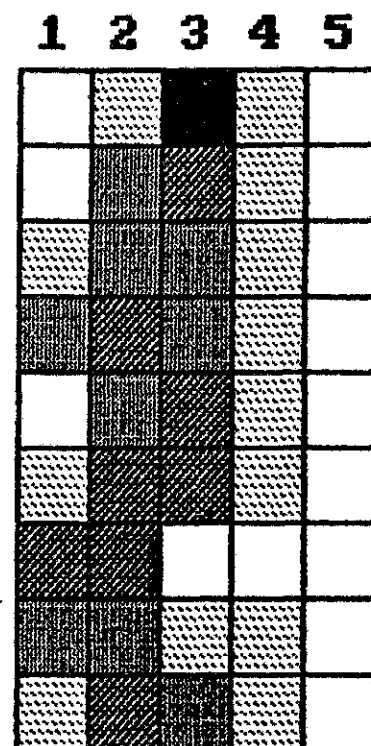
riesgos, etc.).

Los gastos que sufrirán el mayor crecimiento son los derivados de la utilización de nuevas tecnologías (banca electrónica, transferencia electrónica de fondos, tarjetas de crédito o de débito, etc.), aunque no hay que olvidar los relativos al saneamiento de la cartera de valores, préstamos y créditos necesarios al incurrir en mayores riesgos como apuntábamos anteriormente (Ver cuadros 21 y 22).

GASTOS NO FINANCIEROS ORIGINADOS POR LOS SERVICIOS PRESTADOS A CLIENTES

SERVICIOS RELACIONADOS CON :

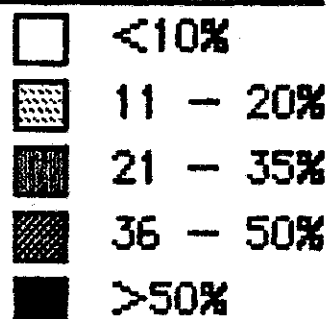
DEPOSITOS
INVERSION CREDITICIA
TARJETAS DE CREDITO/DEBITO
VALORES/ADMINISTRACION DE CARTERAS
MERCADO MONETARIO
CAMBIOS Y ARBITRAJES
BANCA ELECTRONICA
TRANSFERENCIAS DE FONDOS
SEGUROS



CAMBIO ESPERADO

1. GRAN INCREMENTO
2. PEQUEÑO INCREMENTO
3. SIN VARIACION
4. PEQUEÑA REDUCCION
5. GRAN REDUCCION

% DE RESPUESTAS



Fuente: Arthur Andersen (1986)

GASTOS ORIGINADOS POR LAS FUNCIONES DE APOYO

CONCEPTOS

CAMBIO ESPERADO

1 2 3 4 5

PERSONAL Y FORMACION

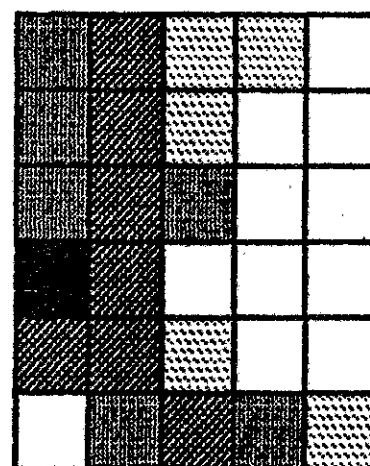
INSPECCION/AUDITORIA INTERNA

PLANIFICACION Y PRESUPUESTOS

MARKETING

PROCESO DE INFORMACION

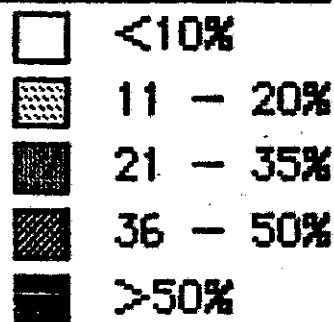
GASTOS GENERALES Y DE ADMINISTRACION



CAMBIO ESPERADO

1. GRAN INCREMENTO
2. PEQUEÑO INCREMENTO
3. SIN VARIACION
4. PEQUEÑA REDUCCION
5. GRAN REDUCCION

% DE RESPUESTAS



Fuente: Arthur Andersen (1986)

NOTAS

- (1) En un reciente estudio de Ballarín, E.; Gual, J. y Ricart, J.E. (1988) se emplearon como medida de rentabilidad los ratios resultantes de la combinación de dos medidas de resultado como son el cash-flow y los beneficios y otras tantas medidas de inversión como son los activos y los recursos propios.
- (2) Tan sólo dos bancos de los "grandes" no aparecen en esta clasificación: La Banca Catalana y el Banco Urquijo-Unión.
- (3) El primero de ellos obtuvo un beneficio neto de ciento diez millones de pesetas en 1984, lo que situó en quincuagésima posición del ranking de rentabilidad, y trescientos cincuenta y cinco en 1987; y el segundo obtuvo un beneficio nulo en 1986.
- (4) En Fanjul, O. y Maravall, F. (1985): La eficiencia del sistema bancario español. Alianza Universidad. Madrid, se realiza un estudio sobre los determinantes de la rentabilidad bancaria a partir de un análisis discriminante, sobre datos de 1979, llegando a esta misma conclusión.
- (5) Vease Rating. N.1, Junio 1988. Madrid.
- (6) Esta afirmación es igualmente válida si nos referimos no ya a bancos individuales sino a grupos bancarios.
- (7) En 1986 el Banco de Santander era el nonagésimo cuarto del mundo y el Popular Español el nonagésimo, por sus beneficios netos antes de impuestos.
- (8) En este mismo año igualmente la Caja de Ahorros de Cataluña, la Caja de Barcelona y Caja Madrid lograron meterse en esta clasificación.
- (9) Termes, R. (1988): Los resultados de la banca española en 1987. Papeles de Economía Española. N.36. Madrid. El análisis que efectuamos a continuación de los datos del

cuadro 8 siguen la línea de los efectuados en este artículo.

- (10) Termes, R. (1988): "op. cit."
- (11) En concreto en el periodo analizado se han incrementado así un veintitres por ciento.
- (12) En enero de 1981 se aprobó la liberalización de los tipos de interés activos y en marzo de 1987 los tipos de las operaciones pasivas.
- (13) Los datos relativos a España difieren ligeramente de los ofrecidos anteriormente. Esto es debido a que esta última fuente es distinta a las anteriores y calcula todos los valores en porcentaje sobre el balance medio.
- (14) En Gonzalez Ortiz, P. (1988): Pros y contras de las fusiones bancarias. Estrategia Financiera N.27. Madrid, se ofrece una estadística sobre los gastos de explotación sobre el balance total de las entidades de crédito Comunitarias en 1986, apareciendo España en primer lugar con 3,76 por ciento ya continuación Irlanda (3,40), Reino Unido (3,10), Francia (2,45), Italia (2,26), Portugal (2,26), Dinamarca (2,11), Bélgica (1,94), Alemania (1,87), Holanda (1,81) y Luxemburgo (0,42).

CAPITULO 6

**CLIENTES
Y
PROVEEDORES
DE LA
BANCA PRIVADA
EN
ESPAÑA**

6.1. INTRODUCCION

Con el presente capítulo, titulado clientes y proveedores de la banca privada en España, iniciamos esta tercera parte de nuestro trabajo, en la que intentamos poner en evidencia el nivel de competencia actual existente en el sistema bancario español, que va a venir determinado, básicamente, por el poder negociador de los clientes y proveedores, por la amenaza de aparición de nuevos productos y servicios y por la posibilidad de que nuevos competidores accedan a este mercado.

El estudio de estos tres factores, denominados por nosotros factores competitivos exógenos junto con el análisis de los factores competitivos endógenos tratados en la segunda parte y el marco de referencia, en la primera, nos va a permitir determinar cuáles son las estrategias que está definiendo nuestra banca de cara a la ya manida firma del Acta Unica europea.

Qué duda cabe que el nivel de competencia actual del sector bancario español se va a ver influido enormemente por los tres factores competitivos exógenos anteriormente citados.

No existe el mismo grado de competencia en un sector en el que apenas pueden surgir o aparecer nuevos competidores que en otro en el que la posibilidad de entrada de competidores extrasectoriales es cierta pues ya están tomando posiciones en ese mercado y con indudable éxito. La competencia interna será mucho más agresiva en un sector en el que cada poco tiempo aparece un nuevo producto, muchas veces sustitutivo de otro anterior, que en otro en el que apenas se producen modificaciones en su oferta de productos. Por último,

la competencia será mucho más dinámica si los clientes y proveedores de las empresas que integran dicho sector son capaces de actuar en plano de igualdad ejerciendo cierto poder de negociación que restrinja la libertad total de actuación de estas empresas.

Dedicaremos, por tanto, este capítulo al estudio de los clientes y proveedores bancarios que de una u otra forma negocian con estas entidades para intentar elevar sus utilidades en detrimento de las perseguidas por estas, intentando satisfacer sus necesidades al más bajo coste y esperando obtener por sus excedentes las más elevadas rentabilidades.

Partimos del hecho relativo a que cualquier actividad económica va a generar una rentabilidad determinada, o en otros términos, va a producir una riqueza para todos los agentes que en ella participan, desde el primer factor o eslabón de la producción hasta el último; pues bien, a todos y cada uno de los integrantes de la, recientemente denominada, cadena de valor, les interesa incrementar el porcentaje de riqueza que van a percibir. Pero como el montante global es fijo, tan sólo se puede beneficiar un agente reduciendo la parte que le correspondería a otro. De ahí la importancia que va a tener para las empresas de un sector, y concretamente para las del bancario, el poder con el que cuenten sus proveedores, por un lado y sus clientes, por otro. Un esquema representativo de la cadena de valor de una empresa bancaria así como de la tensión existente entre dicha entidad y sus clientes y proveedores puede verse en las figuras 1 y 2.

La única diferencia apreciable que puede existir entre el estudio de estos agentes dentro del sistema bancario o en otro sector no financiero consiste en que los sectores industriales o, genéricamente, en cualquier sector no financiero, los proveedores suelen ser agentes distintos que los clientes; es decir, unas empresas, instituciones o individuos ofrecen sus productos o servicios a las empresas de un sector, y otro tipo de empresas, instituciones o individuos demandan los productos o servicios elaborados por dicho sector.

En cambio, en el sistema bancario, salvo ciertas excepciones, la mayor parte de los proveedores suelen ser a la vez, los clientes de sus empresas, lo cual reduce el espectro de los agentes a analizar, pero dificulta su análisis.

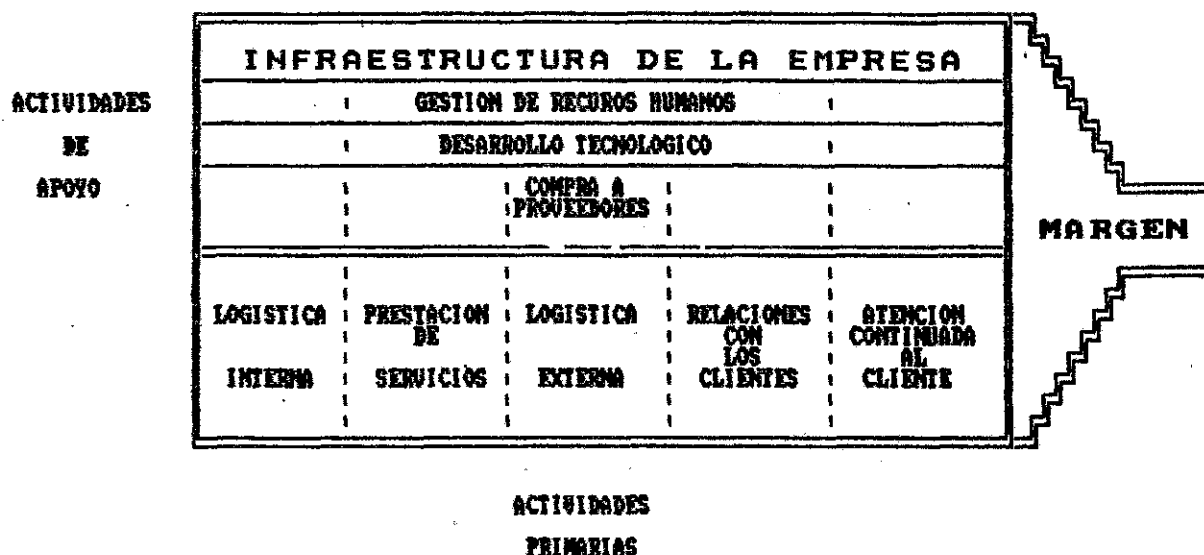


FIGURA 1
CADENA DE VALOR DE UNA EMPRESA

Fuente: Adaptado de Porter (1985)



FIGURA 2
TENSION ENTRE LOS AGENTES ECONOMICOS
EN EL SECTOR BANCARIO

Fuente: Adaptado de Ballarín (1985)

A continuación veremos las características más destacables de ambos, así como sus necesidades y el poder negociador que poseen.

6.2. ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES BANCARIOS

Las entidades bancarias, al igual que cualquier tipo de empresas, necesitan adquirir una serie de materias primas, factores de producción, equipos, etc, a partir de los cuales, y tras un proceso de transformación determinado, que añada valor a dichos bienes, logre la realización de unos productos y/o servicios que satisfagan las necesidades de la sociedad.

El negocio bancario, por sus especiales peculiaridades, va a requerir de una materia prima básica, indispensable, y de una serie de equipos, instalaciones, y servicios que van a servir de complemento, ciertamente importante, para la realización de sus actividades.

La materia prima básica que emplea la banca, y todas las entidades financieras por extensión, es el dinero. Sin él no tendría sentido la existencia de estas empresas. El dinero va a ser captado de unas economías excedentarias y va a ser colocado en otras deficitarias. Es por tanto, el elemento básico de transformación.

Los otros elementos que debe adquirir una entidad bancaria van a servir como complemento a dicho proceso. Así, los equipos informáticos de que debe proveerse le facilitarán las operaciones de gestión, le posibilitarán la prestación de otros servicios anejos a su actividad básica, mejorarán la calidad y rapidez de la información remitida a sus clientes, etc. Estos equipos informáticos deben acompañarse por el correspondiente software que sirva para instrumentar los servicios anteriormente citados.

Los servicios de telecomunicaciones igualmente van a ser demandados por estas entidades debido a las crecientes necesidades surgidas en los campos de la conmutación y de la transmisión de datos.

El resto de proveedores bancarios van a tener una influencia mucho menos relevante ya que tan sólo van a suministrar materiales de segundo o tercer orden que si bien son necesarios para cualquier tipo de actividad la importancia relativa que poseen es escasa. Nos estamos refiriendo a los proveedores de mobiliario y enseres, material de oficina, factores energéticos, etc. Capítulo aparte lo constituye la mano de obra que también puede considerarse como un factor más del que se deben proveer estas empresas pero al que tan sólo nos referiremos de forma puntual al haber sido tratado de forma previa en este trabajo, concretamente en el capítulo 1.

Por tanto, centraremos el estudio de los proveedores bancarios en los agentes suministradores de fondos y en las empresas proveedoras de equipos y material informático y de telecomunicaciones.

Si efectuamos un análisis estratégico de estos proveedores para determinar su poder de negociación deberemos tener en cuenta una serie de hechos que van a configurar las fortalezas y debilidades de estos proveedores con respecto a las entidades bancarias demandantes de estos productos.

De esta forma, los proveedores serán poderosos si (Porter, 1982):

- a) los productos a suministrar están controlados por pocos oferentes, que a su vez estén más concentrados que el sector al que venden, ya que de esta forma podrán llegar más fácilmente a acuerdos, entre sí, referentes a precios, condiciones, calidad, etc.
- b) los agentes suministradores de bienes no están obligados a competir con otros productos sustitutivos que puedan ser demandados por el sector en cuestión.
- c) la empresa demandante no es un cliente importante del agente proveedor; si, por el contrario, las relaciones entre ambos suponen un porcentaje elevado del negocio de los proveedores, estos se van a ver inclinados a proteger la suerte de sus clientes como forma de asegurarse una demanda cierta, por lo que no ejercerán

una presión, vía precios, por ejemplo, que ponga en peligro la estabilidad o supervivencia de estas empresas demandantes.

- d) los proveedores ofrecen un producto o servicio que es básico para el negocio del comprador y no puede ser reemplazado o sustituido por otro.
- e) los productos de los proveedores están diferenciados o implican que las empresas demandantes incurran en costes por cambio de proveedor.
- f) los agentes proveedores representan una amenaza real de integración hacia adelante, con lo que podrían poner en peligro la actividad de las empresas demandantes.
- g) las empresas compradoras no tienen posibilidades de integrarse hacia atrás eludiendo la presión que pudieran ejercer los proveedores.
- h) las entidades demandantes de estos bienes se enfrentan a costes elevados de información, búsqueda o negociación.

Por supuesto que este análisis no se puede aplicar de forma directa a la actividad bancaria, por ello vamos a tratar de adaptar sus componentes y relaciones a esa realidad.

Como las dos categorías de proveedores bancarios en las que vamos a basar nuestro estudio son tremendamente dispares, no nos queda más remedio que desglosar el análisis en dos epígrafes, el primero dedicado a los suministradores de fondos y el segundo a otro tipo de proveedores.

6.2.1. SUMINISTRADORES DE FONDOS

Entendemos por suministradores de fondos todas aquellas personas, empresas, instituciones u organismos que, por cualquier concepto, cedan recursos financieros, a la vista o a un plazo determinado, a estas entidades financieras.

Estos suministradores de fondos se constituyen pues en los principales proveedores de la banca ya que sin ellos, sin esa materia prima que ofrecen, el giro o tráfico de estas empresas dejaría de tener razón de ser.

Existen múltiples categorías de suministradores. Nosotros proponemos la siguiente clasificación establecida en función de la naturaleza de dichos proveedores:

- economías domésticas
- empresas, públicas y privadas
- asociaciones, fundaciones y otro tipo de entidades
- organismos del Estado
- otras entidades financieras

Aunque en principio, todas ellas pretenden objetivos similares, ni los comportamientos ni el poder que poseen son los mismos.

Para sistematizar el análisis del poder de negociación de estos suministradores de fondos vamos a ir refiriéndonos, paso a paso, a las notas que hemos apuntado en el epígrafe anterior que nos van a permitir configurar precisamente ese potencial:

- Los recursos financieros existentes, susceptibles de ser depositados en una entidad bancaria están controlados por múltiples agentes, sin duda muchísimo menos concentrados que la banca.
- Estos suministradores de fondos, en principio, no se van a ver obligados a competir con otro tipo de bienes, sustitutivos del dinero, que pudieran ser demandados por estas entidades bancarias.

- Los bancos pueden llegar a constituirse en clientes importantes de los agentes suministradores de fondos. Todo dependerá de las relaciones comerciales o profesionales que existan entre ambos. Por ejemplo, algunos bancos pueden convertirse en clientes relevantes de algunas empresas y organismos que tienen todos sus fondos en sus cuentas.

Aunque desde el punto de vista industrial el hecho de poseer proveedores a los que se les hacen elevadas compras es bueno para las empresas demandantes ya que, en cierta forma, se les involucra más en el negocio, parece lógico suponer que un suministrador de fondos va a tener mayor poder negociador a medida que disponga de mayores recursos financieros que ofrecer a estas entidades bancarias.

- Estos proveedores ofrecen un producto, el dinero, que, como dijimos, es básico para el negocio bancario y, por el momento, no puede ser sustituido por otro.
- Sin embargo, no existe apenas diferenciación, tan sólo los plazos, entre el dinero ofrecido por los distintos suministradores de fondos; ello provoca que los bancos no incurran en costes por cambio de proveedor.
- Los proveedores de fondos amenazan, y en algunos casos logran, integrarse hacia adelante poniendo en peligro o, al menos, reduciendo la actividad bancaria. Por supuesto que para acometer una estrategia de integración hacia adelante es necesario poseer una capacidad financiera considerable, por lo que, tan sólo, ciertas grandes empresas se plantean este procedimiento como forma de optimizar sus excedentes.
- En el otro lado de la moneda se produce un efecto similar ya que algunos bancos se integran hacia atrás asegurándose la obtención de recursos financieros.
- Por último, la banca posee una abundante información acerca de sus proveedores, reales y potenciales, aunque por ello debe soportar un coste considerable.

Todas estas notas evidencian, por un lado, la supuesta fuerza o poder de negociación de que disponen los oferentes de fondos, pero también ponen en relieve, por otro, las debilidades que padecen a la hora de negociar con los bancos. Un esquema de estos factores puede verse en el cuadro 1.

A todas las cuestiones que acabamos de considerar cabría añadir una más que ha estado vigente hasta la liberalización de los tipos de interés pasivos y es la regulación de estos tipos, por parte del Banco de España que impedía retribuir, por encima de un interés determinado, los depósitos de los suministradores de fondos. Si bien esta limitación legal frenaba de forma teórica la libertad de las entidades financieras y reducía la rentabilidad que obtenían los proveedores de fondos, en la realidad, a través del pago de extratipos se soslayaban dichas dificultades, aunque no cabe duda que los pequeños proveedores de fondos, al poseer un menor poder negociador, apenas podían acceder a estos extratipos.

Por lo que respecta a las categorías anteriormente citadas de proveedores de fondos, Arthur Andersen (1986), a través del estudio Delphi realizado, concluyó que la banca iba a efectuar un importante esfuerzo para penetrar en el segmento de los suministradores de fondos institucionales, aunque debía enfrentarse a ciertas dificultades procedentes de la creciente profesionalización, y del continuo proceso de ampliación de conocimientos económico-financieros, de los directivos y empleados de alto nivel de estas empresas suministradoras de fondos.

Los factores más importantes a tener en cuenta por parte de estos proveedores con respecto a las entidades bancarias son:

- Tipo de interés pasivo elevado
- Seguridad
- Uso de tecnología avanzada
- Cargos por servicios
- Gama de productos y servicios

CUADRO 1

PODER NEGOCIADOR DE LOS SUMINISTRADORES DE FONDOS

DEBILIDADES DE LOS CLIENTES/ FUERZAS DE LOS BANCOS	FUERZAS DE LOS CLIENTES/ DEBILIDADES DE LOS BANCOS
<ul style="list-style-type: none">* MAYOR CONCENTRACION EN LA BANCA QUE EN LOS SUMINISTRADORES DE FONDOS* ESCASO GRADO DE DIFERENCIACION DEL DINERO* REDUCIDOS COSTES POR CAMBIO DE PROVEEDOR* POSIBILIDADES DE INTEGRACION HACIA ATRAS EN EL CASO DE LA BANCA* EXISTENCIA DE ABUNDANTE INFORMACION POR PARTE DE LA BANCA	<ul style="list-style-type: none">* EL DINERO ES UN PRODUCTO BASICO PARA LA BANCA* EL DINERO ES DIFICILMENTE SUSTITUIBLE* A MEDIDA QUE SE ELEVAN LOS FONDOS CEDIDOS MEJORA LA POSICION DEL PROVEEDOR* POSIBILIDAD DE INTEGRACION HACIA ADELANTE EN EL CASO DE LOS SUMINISTRADORES DE FONDOS

- Relaciones anteriores
- Prestigio e imagen
- Atención personal
- Atracción del producto
- Accesibilidad a la red

Aunque el incremento en el grado de conocimientos financieros de los suministradores de fondos pertenecientes a las economías domésticas no va a ser tan alto como el de aquellos, la banca no va a tener más remedio que modificar las estrategias orientadas a estos proveedores pues la actitud de estos agentes cambiará ostensiblemente en el futuro, concretamente en lo que se refiere a la lealtad hacia los bancos en los que siempre han ingresado sus recursos financieros.

Por ello, la oferta de productos y servicios será cada vez más transparente por lo que las decisiones que tomen estos suministradores de fondos serán cada vez más coherentes.

Aunque la mayor parte de las peticiones que las economías domésticas hacen a los bancos coinciden con las de los proveedores institucionales, el orden de importancia que otorgan a cada factor no es el mismo.

Los factores considerados por las economías domésticas en lo referente a las operaciones pasivas de los bancos son:

- Tipo de interés pasivo elevado
- Atención personal
- Accesibilidad a la red
- Disponibilidad de otros servicios
- Seguridad
- Relaciones anteriores
- Prestigio e imagen

- Importe de las comisiones y penalizaciones
- Utilización de tecnología avanzada
- Atracción del producto

De la comparación de las dos listas de factores se deducen algunas cuestiones interesantes: ambos tipos de proveedores anteponen a cualquier otra inquietud la retribución de sus fondos; en cambio, mientras que para las economías domésticas es de vital importancia la atención o el trato personal recibido en estas entidades bancarias, los proveedores institucionales apenas le dan importancia. También parece curioso que la seguridad de los fondos sea un aspecto de primer orden para estos agentes mientras que para los particulares se encuentra en un segundo plano.

6.2.2. OTRO TIPO DE PROVEEDORES

Tal y como apuntamos anteriormente, vamos a incluir, básicamente, en esta categoría los proveedores de equipos y material informático y de telecomunicaciones pues los suministradores de otro tipo de bienes apenas gozan de cierta relevancia, excepción hecha de la mano de obra que cada día cobra mayor protagonismo, como vimos en el capítulo 1, al necesitar, este tipo de entidades, personal mucho más cualificado que antaño.

De nada van a servir los esfuerzos que la banca está efectuando en materia de innovación tecnológico-financiera (1) si no dispone del personal adecuado que conozca el funcionamiento y sea capaz de emplear las nuevas tecnologías aplicadas a la banca.

Los cambios requeridos en la formación del personal junto con las modificaciones producidas en la valoración de puestos de trabajo pueden llegar a alterar significativamente las relaciones existentes entre la banca y sus empleados (Fundesco, 1988), lo que podría poner en peligro una faceta, tan poco problemática, por lo menos hasta el momento, como es la captación de mano de obra.

Si pasamos a referirnos a los proveedores de equipos informáticos y de telecomunicaciones, hemos de apuntar la relevancia que el sector bancario tiene en la demanda, a nivel nacional e internacional, de este tipo de bienes.

Efectivamente, en 1987 el 23,51 por ciento de la facturación total del sector informático en España se efectuó al sector financiero, constituyéndose en el primer demandante de sus productos, muy por encima del sector comercial con un 18,9 por ciento y de la Administración pública con un 18,2 por ciento (2).

Es de destacar que importantes áreas económicas como sanidad, educación o construcción no llegan siquiera al tres por ciento de la demanda nacional de este tipo de bienes.

Tal y como hicimos en el epígrafe anterior vamos a ir analizando, paso a paso, las características de estos proveedores, así como las relaciones que mantienen con las entidades bancarias para determinar cuál va a ser su poder de negociación:

- Los equipos y programas a suministrar se encuentran controlados por relativamente pocos oferentes, existiendo en dicho sector un predominio abrumador de una empresa y un índice de concentración bastante elevado ya que las cinco primeras empresas, de las casi doscientas que operan en España, controlan más del sesenta por ciento del sector.

Para aclarar un poco más la composición de este sector proveedor de la banca incluimos, a continuación, la clasificación de las mayores empresas de informática que actúan en nuestro territorio. Ver cuadro 2.

- Las empresas informáticas, aunque no están obligadas a competir, al menos por el momento, con otros productos sustitutivos que puedan ser demandados por la banca, sí están obligadas a luchar contra la obsolescencia del software cuyo proceso es mucho más

CUADRO 2

PRINCIPALES PROVEEDORES INFORMATICOS DEL SISTEMA BANCARIO

PROVEEDORES INFORMATICOS	FACTURACION TOTAL
* IBM ESPAÑA	177.457
* HISPANO OLIVETTI	33.328
* MIXBORF COMPUTER	28.244
* UNISYS ESPAÑA	23.983
* MCR ESPAÑA	21.189
* AMSTRAD ESPAÑA	20.240
* FUJITSU ESPAÑA	20.216
* HEWLETT - PACKARD	17.558
* BULL	14.886

Datos en millones de pesetas al 31 de diciembre de 1987

Fuente: Ranking, No. 7, noviembre de 1988

rápido que en otros sectores.

- Tal y como apuntamos anteriormente, la banca, y por ende todo el sistema financiero, son clientes importantes del sector informático, lo que posibilita que muchas veces se llegue a acuerdos de suministros ciertamente beneficiosos para las entidades bancarias.
- En cambio, las empresas informáticas ofrecen un producto que en el momento actual, y más aún en el futuro, es básico para el negocio bancario y que no puede ser reemplazado ni sustituido por otro.
- Aunque se está tendiendo a la compatibilización de los sistemas informáticos, al menos por parte de los competidores de IBM y a pesar de sus continuos intentos de diferenciar sus productos, si un banco cambia de sistema puede enfrentarse a graves problemas, incurriendo en costes de cambio de proveedor, sobre todo por cuestiones relativas al software empleado, que en algunos casos es muy específico y se adapta exclusivamente a un tipo determinado de hardware.
- En un principio no parece que las empresas informáticas amenacen con integrarse hacia adelante introduciéndose en el sector bancario aunque el potencial, a nivel internacional, de alguna de ellas facilitaría esta incursión.
- Aunque cada vez más las entidades bancarias intentan independizarse de estas empresas informáticas integrándose hacia atrás, tan sólo lo hacen en dos de los tres aspectos básicos de la informática: el software y los servicios, dejando el hardware como intocable.
- Por último, la banca posee información detallada, puntual y gratuita de las principales ofertas y novedades que continuamente está lanzando este sector.

Un resumen esquemático de las fuerzas y debilidades de los proveedores informáticos y de las entidades bancarias se recoge en el cuadro 3.

Aunque en la actualidad se está produciendo un buen acoplamiento entre el mundo de la informática y el de la banca, se prevé que estas entidades se deberán enfrentar en un futuro muy próximo a una serie de problemas que van a surgir de sus relaciones. Así, la dependencia de la oferta de servicios de telecomunicación y de equipos informáticos, el aumento en las necesidades de información, la escasa integración de la política tecnológica en la estrategia empresarial, el acelerado ritmo de innovación tecnológica y un adecuado sistema de telecomunicaciones, son algunos de estos problemas (Fundesco, 1988).

6.3. ANÁLISIS DE LOS CLIENTES BANCARIOS

Una vez que hemos analizado el poder negociador de los proveedores pasamos a estudiar el relativo a los clientes bancarios.

Al igual que cualquier otro tipo de empresas, las bancarias ponen a disposición de sus clientes una serie de productos y servicios por los que va a obtener cierta rentabilidad. Aunque el negocio básico de la actividad bancaria consiste en tomar dinero a préstamo y, conceder créditos sobre ese dinero, cada vez más se está alejando de este planteamiento como lo demuestra el hecho, anteriormente apuntado, del fuerte incremento que se está produciendo en la partida productos por servicios (3).

Los clientes bancarios están modificando su comportamiento enormemente en estos últimos años, han madurado, tienen mayor experiencia y mejores conocimientos económico-financieros. Esta evolución está produciendo enfrentamientos entre los clientes y los bancos al poseer aquellos una mayor cultura financiera, lo que conlleva una mayor exigencia a la hora de demandar nuevos productos y servicios que de no ser conseguidos en su entidad tradicional serán buscados en otras. Esta "nueva" clientela está orientando su demanda a dos tipos de servicios, en apariencia contradictorios, pero en el fondo complementarios (Cuervo, Parejo y Rodríguez, 1987):

CUADRO 3

PODER NEGOCIADOR DE LOS PROVEEDORES INFORMATICOS

DEBILIDADES DE LOS CLIENTES/ FUERZAS DE LOS BANCOS	FUERZAS DE LOS CLIENTES/ DEBILIDADES DE LOS BANCOS
<ul style="list-style-type: none">* LA BANCA ES UN CLIENTE IMPORTANTE DE LAS EMPRESAS INFORMATICAS* PARECE IMPROBABLE QUE LAS EMPRESAS INFORMATICAS SE INTEGREN HACIA ADELANTE* EXISTE BASTANTE INFORMACION DEL TEMAS POR PARTE DE LA BANCA	<ul style="list-style-type: none">* ESCASO GRADO DE DIFERENCIACION* LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS INFORMATICOS SON INDISPENSABLES PARA LA BANCA* EXISTEN ELEVADOS COSTES PARA LA BANCA POR CAMBIO DE PROVEEDOR* PARECE IMPROBABLE QUE LA BANCA SE INTEGRE HACIA ATRAS

- servicios masivos, impersonales y automatizados, en los que se busca rapidez, sencillez y fiabilidad.
- servicios personalizados, en los que prime el trato humano y sirvan para resolver problemas o necesidades muy concretas y específicas de cada cliente.

Los clientes o compradores de un sector intentan forzar a la baja los precios de los productos, negocian por una mejor calidad de los mismos y por mayores servicios, todo ello a expensas de la rentabilidad de las empresas del sector.

Para que los clientes de un sector sean poderosos, es decir, posean poder negociador, es necesario que concurren las siguientes circunstancias (Porter, 1982):

- a) Que estén concentrados o que adquieran un gran porcentaje de los productos o servicios ofrecidos por el sector.
- b) Que los productos o servicios que adquieran representen una fracción importante de los costes de los compradores.
- c) Que estos productos sean estándares o no diferenciados.
- d) Que se enfrenten a bajos costes por cambiar de proveedor.
- e) Que los clientes planteen una amenaza real de integración hacia atrás.
- f) Que los clientes posean información total sobre los bienes o servicios demandados en cuanto a precio, calidad, estructura de costes del sector, etc.

Del análisis de todas estas circunstancias, convenientemente adaptadas para el caso del sector bancario, podremos deducir si existe o no un verdadero poder de negociación de los clientes bancarios.

Aunque al igual que con los proveedores

suministradores de fondos, podemos encontrar varias categorías de clientes, tales como economías domésticas, empresas, asociaciones, fundaciones y otro tipo de entidades, organismos del Estado y otras entidades financieras, vamos a diferenciar, con el fin de hacer más operativo el estudio, tan sólo dos tipos de clientes: institucionales y economías domésticas.

Es indudable que el comportamiento de la banca con respecto a ambas categorías de clientes se encuentra bastante diferenciado ya que ni los objetivos, ni el comportamiento, ni, por término general, el nivel de utilización de los productos y servicios ofrecidos por la banca, es coincidente.

Así, y por lo que se refiere a las operaciones activas, las economías domésticas prestan gran atención, además de a los tipos de interés que van a tener que pagar, claro está, a la rapidez y simplicidad en la tramitación de los créditos y a la atención personal recibida. Concretamente, las cuestiones más relevantes que son tenidas en cuenta por estas economías al negociar con un banco son (Arthur Andersen, 1986):

- Tipo de interés activo bajo
- Rapidez en la aprobación de los créditos
- Simplicidad en la tramitación de estos créditos
- Atracción del producto
- Atención personal
- Importe de los gastos y comisiones adeudados
- Posibilidades de acceso a la red
- Disponibilidad de otros productos o servicios
- Prestigio e imagen
- Utilización de tecnologías avanzadas
- Confidencialidad

En cambio, los clientes institucionales, aparte del tipo de interés y de la rapidez de

aprobación, se orientan más hacia cuestiones relativas a la gama de productos y servicios que les puede ofrecer un banco y hacia el volumen de comisiones y otros gastos que les van a ser adeudados y que suponen, normalmente, un capítulo considerable dentro de los gastos financieros de las empresas al estar relacionados con el volumen de negocio existente entre ambas.

Siguiendo el mismo Informe, los factores más destacables de una entidad bancaria para los clientes institucionales son los siguientes:

- Tipo de interés activo bajo
- Rapidez en la aprobación de los créditos
- Gama de productos y servicios
- Importe de comisiones y otros gastos
- Atracción del producto
- Relaciones anteriores
- Atención personal
- Simplicidad en los trámites
- Uso de tecnología avanzada
- Prestigio e imagen
- Confidencialidad
- Accesibilidad a la red

Una vez que hemos identificado y enmarcado la figura del cliente bancario vamos a determinar su poder de negociación:

- Por lo que respecta al grado de concentración de estos clientes, parece claro que es, en cualquier caso, sustancialmente inferior al de la banca por lo que la capacidad que van a tener de llegar a acuerdos para ejercer cualquier tipo de presión va a ser reducida y, en todo caso, menor que la de la banca (4)
- Los costes financieros representan, tanto para muchas empresas como para bastantes

particulares, un porcentaje considerable del coste total en el que incurren las empresas o del presupuesto de gastos de las economías domésticas. Sin embargo esto no parece que fortalezca la posición de los clientes bancarios (5)

- Existe un relativo grado de diferenciación en los productos y servicios ofrecidos por las distintas entidades bancarias aunque, en esencia, la diferenciación hace mención a cuestiones formales y no de fondo, excepción hecha de los nuevos productos o servicios que pueda desarrollar una entidad de forma exclusiva en tanto no sean adoptados por sus competidores (6)
- Si bien el coste que van a tener que soportar los clientes bancarios por cambiar de entidad bancaria no tiene porqué ser excesivamente elevado desde el punto de vista monetario (7), no cabe duda que modificar la domiciliación de los recibos, dar las órdenes oportunas para que las nóminas se tramiten a través de otra entidad, iniciar contactos con otros empleados bancarios, etc, supone tal grado de molestia, incomodidades, pérdidas de tiempo y trastornos que en la realidad un elevado volumen de clientes, a pesar de no estar contentos con los servicios que le presta su entidad habitual, continúan siendo clientes de dicho banco.
- La posibilidad de integración hacia atrás por parte de los clientes bancarios, especialmente las economías domésticas, parece bastante reducida aunque el creciente proceso de desintermediación que está viviendo nuestra economía puede poner en peligro la hegemonía que hasta ahora mantenía la banca en la financiación de las actividades empresariales o particulares. La aparición de nuevos competidores extrabancarios, tema que será tratado en el capítulo 8, y el empleo masivo de nuevas formas de financiación están recortando las atribuciones que la banca había asumido en lo referente a la financiación de la economía.
- A pesar que en estos últimos tiempos se están efectuando estimables esfuerzos para dar a conocer a los clientes los datos más importantes de los contratos que puedan firmar con los bancos, el desconocimiento

que buena parte de esta clientela mantiene, perteneciente prioritariamente al grupo de economías domésticas, provoca o es un factor que debilita su poder negociador. En este sentido cabe destacar la circular 15/1987, de 7 de mayo, del Banco de España que desarrolla la Orden Ministerial de 3 de marzo del mismo año sobre liberalización de tipos de interés, comisiones y normas de actuación de las entidades de depósito, en la que además de tratar estos temas amplía las obligaciones de publicidad y transparencia de sus operaciones con la clientela, así como la circular 15/1988, de 5 de diciembre sobre tipos de interés, comisiones y normas de actuación con la clientela, que modifica, en parte, y complementa los contenidos de la anterior.

Precisamente este ha sido un tema muy controvertido de un tiempo a esta parte tanto por la poca difusión que la banca da de sus tipos de interés y condiciones fijadas a sus contratos como por el método de cálculo, cuando menos "sui generis", que emplea para determinar las cuotas de amortización financiera a las que deben ajustarse los clientes beneficiados con un crédito.

Al respecto cabe destacar el trabajo de Junyent (1988) en el que se describen los abusos que la banca española viene cometiendo con su clientela, especialmente de activo. El autor señala las siguientes prácticas irregulares:

- a) Aplicación de un interés superior al pactado (8).
- b) Combinar un tipo de interés superior al pactado con el pago de las amortizaciones por adelantado (9).
- c) Aplicación de una fórmula incorrecta de cálculo, que exige al cliente pagos periódicos dentro de un año y se le amortiza la deuda, en una sola vez y al final de cada año (10).
- d) Combinar la modalidad anterior con la exigencia de efectuar amortizaciones anticipadas.
- e) Considerar el año de 360 días a efectos de cálculo del tipo de interés y de 365 días a

efectos de cobros de interés.

- f) Pactar en las pólizas de crédito pagos trimestrales y efectuar el cargo correspondiente cada noventa días.
- g) Pactar en las pólizas de crédito un interés anual a pagar trimestral o mensualmente, día a día, y considerar el año a efectos de cálculo de intereses de 360 días.
- h) En el caso de préstamos concedidos en una fecha intermedia dentro de un trimestre natural y en el cual se pacta el cobro de una comisión trimestral, cobrar el total de la comisión trimestral durante la fracción de trimestre que media entre el día de la concesión del préstamo y el primer día del trimestre natural siguiente.

Nuestras autoridades se están preocupando cada vez más por la defensa de los consumidores y no podrían ser una excepción los consumidores financieros, es decir, los clientes de la banca y demás instituciones financieras. Con este motivo, se abrió al público en septiembre de 1987 el Servicio de Reclamaciones del Banco de España, que si bien no posee autoridad para hacer modificar a la banca sus usos anteriormente descritos, al menos recoge las quejas de los clientes enviándolas a los órganos competentes. El papel que desempeña este Servicio de Reclamaciones es similar al de la figura del "ombudsman" implantada en otros países Comunitarios aunque con menores funciones y cometidos.

Dejando a un lado la problemática de los clientes bancarios, pasamos a esquematizar las fuerzas y debilidades de estos agentes económicos (Ver cuadro 4).

Durante los próximos años la banca se va a tener que enfrentar a una serie de dificultades emanadas de sus relaciones con la clientela y que se pueden resumir como sigue (Fundesco, 1988):

- Estrechamiento de los márgenes financieros
- Escaso desarrollo de las funciones comerciales
- Mayor especialización de los mercados

CUADRO 4

PODER NEGOCIADOR DE LOS CLIENTES BANCARIOS

DEBILIDADES DE LOS CLIENTES/ FUERZAS DE LOS BANCOS	FUERZAS DE LOS CLIENTES/ DEBILIDADES DE LOS BANCOS
<ul style="list-style-type: none">* MAYOR CONCENTRACION EN LA BANCA QUE EN LA CLIENTELA* COSTES INMATERIALES POR CAMBIO DE ENTIDAD BANCARIA POR PARTE DE LOS CLIENTES* REDUCIDA CAPACIDAD DE INTEGRACION HACIA ATRAS POR PARTE DE LOS CLIENTES* EXISTENCIA DE COSTES DE INFORMACION	<ul style="list-style-type: none">* ESCASO GRADO DE DIFERENCIACION DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS BANCARIOS* CLIENTES QUE MANTENGAN UN ELEVADO VOLUMEN DE RELACIONES CON UN BANCO PUEDEN LOGRAR MAYOR PODER

- Inestabilidad en el sistema financiero internacional
- Cambios en la demanda de los clientes

Sin duda la banca no lo va a tener en los próximos años tan fácil como hasta el momento, debido a los profundos cambios sociales que se están produciendo apoyados, en gran medida, en el desarrollo de las tecnologías de la información: televisión, prensa, radio, video, videotex, que aumentan la velocidad y la difusión de las innovaciones entre los agentes sociales.

La elevación del nivel cultural y las modificaciones experimentadas en la pirámide poblacional tales como envejecimiento de la población y la incorporación de la mujer al mercado laboral y las nuevas corrientes socioculturales, han provocado nuevos comportamientos en los clientes bancarios por lo que la banca se ha visto obligada a alterar ciertas pautas de comportamiento. Algunas de estas relaciones entre el comportamiento de los clientes y el impacto sobre las entidades bancarias se recogen en el cuadro 5.

6.4. IMAGEN DE LA BANCA PRIVADA ENTRE SUS USUARIOS

Otro de los elementos básicos de las relaciones bancos-proveedores/clientes lo constituye la percepción que estos tienen de aquellos; es decir, la imagen que los agentes económicos poseen de la banca.

Por supuesto que la imagen es una configuración mental o una apariencia subjetiva, que no tiene porqué coincidir con la realidad pero que, sin embargo, va a determinar muchos comportamientos, en algunos casos, irracionales por parte de estos agentes.

La imagen que los españoles tenemos de la banca es bastante especial.

Según el informe Nixdorf (1986) (11), los españoles opinamos que la banca nacional contribuye más al bienestar económico que la construcción naval, el sector de automóviles, los grandes almacenes o la banca

CUADRO 5

INFLUENCIA DE LOS CLIENTES EN EL COMPORTAMIENTO DE LA BANCA

COMPORTAMIENTO DE LOS CLIENTES	REPERCUSIONES SOBRE LA BANCA
Mayor cultura financiera y preocupacion por calidad/precio	⇒ Equipamiento telemático para resultar competitivas
Búsqueda de productos a la medida	⇒ Segmentacion de mercados y especialización
Trato más profesional	⇒ Formacion y reciclaje del personal
Aumento en los niveles de endeudamiento	⇒ Mayor disposición a correr riesgos
Disponibilidad y uso frecuente de equipos terminales	⇒ Sistemas de control para evitar delitos informáticos
Valoracion de la rapidez en las operaciones	⇒ Funcionamiento en tiempo real
Contactos frecuentes y por diversos medios con entidades	⇒ Menor valoración de la red de sucursales
Demanda de servicios de información	⇒ Banco como empresa de servicios
Actitud critica y preocupación por la privacidad	⇒ Importancia de la imagen y de las actividades comerciales
Aumento de las actividades internacionales	⇒ Mercado europeo y servicios internacionales

Fuente: Fundesco (1988)

extranjera; en cambio, esa contribución es inferior que en los sectores de la alimentación, construcción, transporte, informática y electrónica e incluso a las cajas de ahorro.

El nivel de la banca nacional se eleva hasta ocupar la primera posición por lo que respecta a la importancia de los diversos sectores para la economía nacional, ocupando el segundo lugar las cajas de ahorro. De nuevo el último puesto lo vuelve a ocupar la banca extranjera.

Por lo que respecta a la calidad de los servicios prestados por los distintos sectores de nuestra economía, las cajas de ahorro son líderes en tanto que la banca ocupa el quinto puesto de los veintidós sectores o actividades consideradas.

Los atributos que mejor definen el perfil de imagen del sector bancario son:

- fuertes beneficios (67%)
- oficinas en toda España (62%)
- solidez financiera (51%)
- poderío (49%)
- influencia en el gobierno (41%)

que a diferencia de las cajas de ahorro ponderan factores de rentabilidad y fortaleza por encima de patrocinio de actividades culturales y deportivas.

Para el citado informe, la banca recibe una aceptación favorable, de tipo medio, pues se encuentra por detrás del sector de alimentación, cajas de ahorro, construcción, informática y electrónica, cajas rurales y Caja Postal; la banca extranjera es el grupo de entidades menos aceptadas.

A pesar de ello, los usuarios bancarios se encuentran bastante contentos con las entidades con las que operan pues el treinta y uno por ciento estaba muy satisfecho y el cincuenta y ocho lo estaba a secas, frente al, tan sólo, nueve por ciento que estaba poco satisfecho o insatisfecho. Preguntados sobre las razones que les han impulsado a trabajar más con una

entidad bancaria que con otra, sobresalen dos respuestas: proximidad de la vivienda (39,7%) y tener en él domiciliada la nómina (26,2%); otras como las pintorescas: trabaja en el banco un amigo, conocido o familiar (9,6%) o por costumbre (7,7%), se sitúan a continuación.

Genéricamente los motivos que han impulsado a los españoles a elegir una entidad bancaria, aunque luego trabajen más con otra, son: rentabilidad, seguridad y solvencia del banco, competencia del personal, trato esmerado y cordial y rapidez en las operaciones (12).

En múltiples casos los usuarios de una entidad rompen sus vínculos con la misma, tal y como afirmaron el treinta y cinco por ciento de los encuestados, exponiendo como principales motivos la deficiencia del servicio, cambio de residencia, trato poco esmerado, etc.

En lo referente al conocimiento que los usuarios poseen de las entidades bancarias, tan sólo el dos por mil de los encuestados no supieron citar ninguna. Los más recordados fueron el Banco de Bilbao (66,8%), Central (53,6%), Santander (52,8%), Hispano (49,5%) y Banesto (43,9%). Cuando se les pidió que asociasen un banco a una característica determinada, el mapa bancario español quedó estructurado tal y como se recoge en el cuadro 6.

En dicho cuadro apreciamos la estabilidad de las respuestas pues el Banco Central y el Banco de Bilbao aparecen en todas las clasificaciones. Tan sólo el puesto restante varía ocupándose en algunos casos por Banesto, Santander o Hispano.

Para terminar el presente punto, tan sólo comentar la incidencia que el cobro de los servicios bancarios ha tenido en la clientela. Como apuntamos anteriormente, se ha generalizado entre la banca el cobro de buena parte de los servicios que otrora prestaba de forma gratuita. Este hecho ha sido fuertemente criticado ya que casi el cincuenta y cuatro por ciento de los encuestados se mostraron en contra por, tan sólo, el veintiocho por ciento que lo estaba a favor. De los servicios que en la actualidad ofrece la banca, tan sólo estarían dispuestos a pagar por la domiciliación de recibos, por las transferencias de fondos, por la concesión de créditos y por asesoramiento, principalmente.

CUADRO 6

IMAGEN DE LA BANCA ESPAÑOLA ENTRE SUS USUARIOS

SEGURIDAD B. CENTRAL B. BILBAO BANESTO	RENTABILIDAD B. BILBAO B. CENTRAL BANESTO	AMABILIDAD B. BILBAO BANESTO B. CENTRAL	SERVICIOS B. BILBAO B. CENTRAL B. SANTANDER
RAPIDEZ B. BILBAO B. HISPANO B. CENTRAL	ACCESIBILIDAD B. BILBAO B. CENTRAL BANESTO	APORT. AL PAIS B. CENTRAL BANESTO B. BILBAO	

Fuente: Mixdorf (1986) y elaboracion propia.

6.5. LA VENTA CRUZADA

Uno de los temas más atractivos y actuales que surgen de la relación banco- cliente, en el amplio sentido de la palabra, es el relativo a la venta cruzada o " cross^o selling ".

La venta cruzada se origina al desplazarse una entidad financiera desde el cuadrante de la famosa matriz de Ansoff (1965), relativo a clientes actuales- productos actuales al cuadrante definido por la combinación de clientes actuales con productos futuros.

Está motivada, por tanto, por un mayor aprovechamiento del conocimiento que los bancos tienen de su clientela a través de la correspondiente segmentación previamente efectuada. A cada uno de estos segmentos se les va a ofrecer una serie de productos que podemos englobar en tres categorías:

- Productos que actualmente ofrece el banco
- Productos potenciales que puede ofrecer
- Productos futuros que va a ofrecer.

y que se mueven a lo largo de la flecha representada en la figura 3.

Pues bien, la venta cruzada se enmarca, estrictamente, en la segunda categoría. Es, por tanto, un paso intermedio entre la oferta actual de productos ya existentes y la futura.

El estudio de la venta cruzada bancaria debe efectuarse a través de una serie de pasos claramente estructurados:

- a) conocimiento exhaustivo de los segmentos de clientes del banco, identificando sus necesidades (13).
- b) análisis de la posibilidad de cubrir esas

P
R
O
D
U
C
T
O
S

ACTUALES

FUTUROS

CLIENTES

ACTUALES FUTUROS

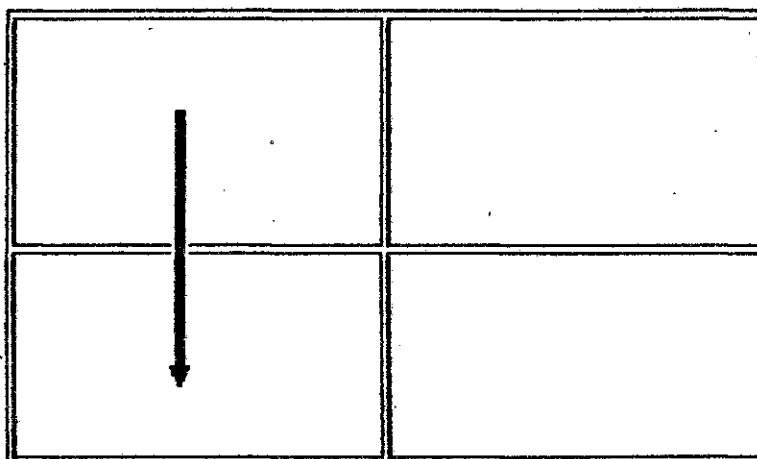


FIGURA 3

DINAMICA DE LA VENTA CRUZADA

necesidades a través de su grupo. Si no fuera así se deberían estudiar las posibilidades de llegar a acuerdos, alianzas, fusiones o absorciones de otras entidades que sí dispongan de esa capacidad.

- c) desarrollo efectivo de los productos y / o servicios demandados, lo que supondrá un incremento de ventas en las oficinas que debe ser apoyado por un adecuado proceso de formación de sus empleados y por una actitud favorable por parte de los mismos, o bien por una mayor utilización del "direct marketing " o marketing directo, especialmente vía postal o telefónica (14).

En definitiva, se trata de aprovechar la existencia de una cartera de clientes ya existente para ofrecerles una serie de productos y / o servicios que estando a su disposición o siendo fácilmente obtenibles, incrementen los ingresos de este tipo de entidades bancarias.

Con esto damos por concluido el presente capítulo dedicado a los proveedores y clientes bancarios y pasamos a analizar el siguiente factor competitivo endógeno que lo constituyen los nuevos productos y servicios bancarios.

NOTAS

- (1) Los aspectos relativos al proceso de innovación bancaria se tratan en el capítulo 7.
- (2) A este respecto puede verse el informe relativo al sector de la informática correspondiente al número 7 de la revista Ranking, noviembre de 1988.
- (3) A este respecto puede verse el capítulo 5 del presente trabajo.
- (4) Con tan sólo un almuerzo de trabajo, como es habitual, de los presidentes de los ya mal llamados siete grandes se pueden llegar a acuerdos que, sin vulnerar las directrices del Banco de España, alteren nuestro sistema bancario.
- (5) Tan sólo habría que exceptuar posiciones extremas en las que el hecho de adeudar un volumen especialmente elevado de recursos financieros pone en posición "de privilegio", por el elevado riesgo contraído por el banco, a la empresa deudora.
- (6) Todos estos nuevos productos y servicios serán tratados en el capítulo 7 del presente trabajo.
- (7) Salvo para el caso de liquidación anticipada de ciertos créditos.
- (8) El interés pagado es superior al pactado debido a que los bancos consideran, contra toda la lógica de la matemática financiera, que el tipo de interés equivalente al periodo de tiempo de amortización considerado (mensual, trimestral, semestral,...) es igual a la parte proporcional del interés anual pactado, es decir, consideran que este tanto equivalente es igual al tipo de interés anual dividido entre el número de veces que se amortiza en un año:

$$j = \frac{i}{m}$$

en lugar de emplear la fórmula correcta que sería:

$$j = (1+i)^{1/m} - 1$$

- (9) El banco recibe las amortizaciones de la deuda por anticipado por lo que el tipo que paga es superior al pactado y a la vez paga unos intereses por una cantidad superior a la que realmente recibe.
- (10) Este sistema es muy empleado por las cajas de ahorro.
- (11) El presente estudio, efectuado a mediados de 1986 por el Gabinete de Estudios Sociológicos Bernard Krief, consistió en un análisis de los servicios ofrecidos por las entidades financieras en España que constó, básicamente, de cuatro dinámicas de grupo, dos mesas redondas y una encuesta personal pasada a 2.627 clientes bancarios.
- (12) Como vemos muy similares a las previamente enunciadas en los puntos anteriores.
- (14) Un buen análisis de segmentación bancaria puede verse en Channon, D. (1986): Bank Strategic Management and Marketing. John Wiley and Sons. Salisbury.
- (15) En este sentido puede verse Lowe, L., Lowe, D. y Thomas, S.: Direct Marketing Comes of Age in Financial Service Organizations, en Winston, W. Ed. (1986): Marketing for Financial Services. The Haworth Press. New York.

CAPITULO 7

**NUEVOS
PRODUCTOS
Y
SERVICIOS
BANCARIOS**

7.1. INTRODUCCION

La importancia que las innovaciones han tenido en cualquier tipo de actividad productiva del sector real de la economía ha sido tal que se han producido verdaderas revoluciones por el empleo de nuevos métodos de trabajo o de nuevos procesos tecnológicos o por el lanzamiento de productos distintos a los existentes, hasta el momento, en un mercado determinado.

Desde Schumpeter se viene admitiendo generalmente que la innovación constituye un importante factor de crecimiento, actuando el progreso como una variable endógena en los modelos de crecimiento económico. Por tanto, el esfuerzo innovador es premiado con la consecución de beneficios extraordinarios y con un importante crecimiento empresarial.

Desde un punto de vista macroeconómico, la investigación llevada a cabo en un país puede corresponder a dos categorías: la investigación básica y la aplicada. La primera de ellas hace referencia a cualquier tipo de estudio de carácter genérico que posteriormente permita avances en distintas áreas del conocimiento. La aplicada pretende la consecución de objetivos específicos íntimamente relacionados con una realidad concreta (1).

Una nación debe tratar de aprovechar al máximo su capacidad investigadora a través de cualquier tipo de política que mantenga un correcto nivel de investigación básica que sirva como soporte y flexibilice los esfuerzos investigadores aplicados a cubrir las necesidades de sus empresas e industrias. Un país será tanto más competitivo internacionalmente cuanto mayor sea no sólo su potencia investigadora, sino también el grado de eficacia o

aplicabilidad de sus investigaciones.

Por lo que respecta a la innovación financiera, surge como una contestación a una demanda, en ocasiones insatisfecha, o bien como una necesidad emanada de las propias entidades financieras para, en ocasiones, tratar de aprovechar situaciones de privilegio o liderazgo, o bien defenderse de estrategias agresivas fijadas por la competencia.

El gran avance que las innovaciones financieras han experimentado en estos últimos años ha sido de tal importancia que los sistemas bancarios actuales serían difícilmente comprensibles sin un estudio detallado de las múltiples alteraciones que dichos procesos innovadores han ocasionado en su comportamiento, estructura, productos, servicios, etc.

7.2. FACTORES DETERMINANTES DE LA INNOVACION FINANCIERA: VENTAJAS E INCONVENIENTES

Existen una serie de factores que han jugado un papel determinante a la hora de impulsar la aparición y el desarrollo de las innovaciones financieras. Los más destacables son los siguientes (2):

- a) El avance de las nuevas tecnologías, especialmente de la informática y de las telecomunicaciones, que aún no procediendo de este sector se han introducido perfectamente en el mismo.

El almacenamiento, tratamiento y distribución de forma rápida y precisa de la información requiere del uso de la informática y de las telecomunicaciones. Sobre el gran avance que se ha producido en estos últimos años en el campo de la informática no es necesario incidir. Por lo que respecta a los avances en las telecomunicaciones, provocados por la adopción de técnicas electrónicas en el campo de la comunicación y de técnicas digitales en la transmisión, no les han ido a la zaga.

- b) La internacionalización de las finanzas. No cabe duda que buena parte de los agentes económicos han perdido la consideración de

domésticos para convertirse en internacionales ya que una parte considerable de sus operaciones han pasado a efectuarse con empresas o entidades de otras economías, necesitando el apoyo de bancos cuyo ámbito de actuación excediera del simplemente nacional (3).

c) La crisis de los sistemas, tanto económico como monetario, que se concreta en cuatro manifestaciones:

- dislocación del sistema monetario internacional
- aceleración de la inflación en los años setenta, con su importante influencia en el comportamiento de los ahorradores y de las autoridades monetarias.
- estancamiento económico, que ha elevado los riesgos contraídos por las entidades financieras.
- aparición de desequilibrios económicos de gran magnitud como el provocado por la financiación de elevados déficits presupuestarios.

Todo ello ha originado un fuerte aumento de la demanda de recursos financieros que debe ser satisfecha, en parte, por el sistema bancario.

d) La liberalización de los mercados financieros que se ha producido en la mayor parte de los países industrializados y que ha impulsado el desarrollo de las innovaciones financieras.

e) La elevada competencia creciente en el sector financiero provocada no sólo por las tradicionales entidades que integran este sector, sino también por las empresas no financieras que han visto las posibilidades que ofrecía este sector y han decidido introducirse en el mismo ofreciendo una serie de servicios que hasta hace poco tiempo eran privilegio exclusivo de aquellas.

f) Como medio de eludir limitaciones y reglamentaciones, al menos durante un periodo de tiempo, hasta que estas se modifiquen y vuelvan a controlar las actuaciones de las últimas innovaciones. Silber (1975, 1983), Ben-Horim y Silber (1977) y De Boissieu (1986 a, 1986b) opinan que esta es la causa fundamental de la aparición de las innovaciones

financieras.

- g) Como medio de reducción de costes ya que determinadas modalidades de innovación financiera, especialmente aquellas que suponen una mecanización de determinadas funciones bancarias, conllevan una reducción importante de sus costes asociados, liberando de carga de trabajo repetitivo y monótono al personal de las oficinas, quienes de esta forma pueden dedicar una mayor atención personalizada al cliente.
- h) Como resultante de los cambios acaecidos en el entorno de los mercados, principalmente debidos a la volatilidad de las tasas de inflación, de los tipos de interés y de los tipos de cambio.

Sea cual fuere la causa real de aparición de una innovación financiera concreta, la verdad es que el proceso tratado en su globalidad ha supuesto una verdadera revolución en los sistemas financieros de la mayor parte de los países hasta tal punto que en esta última década se han producido más cambios que en todas las épocas pasadas.

No cabe duda que todo proceso de cambio lleva implícito una serie de ventajas y de inconvenientes que deben ser evaluados de forma apriorística, antes de su implantación definitiva.

Dichas ventajas e inconvenientes pueden referirse tanto a los clientes bancarios como al propio sistema financiero en sí.

Por lo que respecta a las ventajas originadas por el proceso de innovación financiera caben destacarse las siguientes (Chouraqui, 1988 y Llewellyn, 1988):

- Posibilita la percepción de intereses sobre los saldos para transacciones.
- Las innovaciones permiten a los clientes obtener tipos de interés comparables con los del mercado.
- Los costes de transacción relativos a la tenencia, conversión en efectivo o transferencia de activos financieros pueden ser ostensiblemente reducidos en beneficio del cliente.

- Se brinda una mayor facilidad a los agentes económicos para protegerse del riesgo.
- La innovación financiera provoca una considerable diversificación de los servicios de financiación, elevándose su número y adaptándose mejor a las necesidades de los usuarios.
- Los costes de intermediación financiera se reducen por permitir a los clientes acudir a nuevos medios y mercados financieros y por facilitar a las instituciones que exploten sus ventajas comparativas.
- Los nuevos instrumentos financieros permiten el arbitraje entre mercados de diferentes zonas y entre instrumentos, eliminando, o reduciendo, las imperfecciones de los mismos.
- Dado que las innovaciones financieras crean mercados secundarios, contribuyen a facilitar la gestión y el ajuste de las carteras de valores atribuyendo un precio a los riesgos asumidos.
- Toda innovación financiera genera riqueza al crear una demanda de mayor variedad de activos y provocar cambios en las carteras de valores.

Los inconvenientes más evidentes que pueden conllevar los procesos de innovación financiera son los siguientes (Chouraqi, 1988):

- Se elevan las dificultades con las que se tropiezan las autoridades monetarias de controlar ciertas macromagnitudes.
- Las innovaciones financieras pueden provocar cierta inestabilidad en el sistema financiero por:
 - . el gran aumento de las operaciones fuera de balance de las entidades financieras.
 - . la intensificación de la competencia induce a estas entidades a incurrir en elevados niveles de riesgo.
 - . algunas técnicas de financiación llevan implícitos riesgos elevados, como los "junk bonds" o bonos basura.
- Este proceso puede ocasionar mayores niveles de endeudamiento de los países, tanto interior como exteriormente.

- Se incrementan las posibilidades de especulación en los nuevos mercados con la inestabilidad consiguiente (Gelpi, 1988).

Tampoco podemos olvidar los problemas humanos que surgen al tener que adaptarse las plantillas a nuevas técnicas, instrumentos y métodos que, en cierta forma, van a alterar un "modus operandi" al que estaban acostumbradas desde hace mucho tiempo.

Pese a estos inconvenientes parece ser que su fuerza es inferior a la de las ventajas ya que sin ningún tipo de dudas el proceso de innovación financiera ha seguido adelante solventando todos los obstáculos que han ido surgiendo.

7.3. PRINCIPALES INNOVACIONES FINANCIERAS

Una vez estudiadas las causas de aparición de las innovaciones financieras, así como sus ventajas e inconvenientes, vamos a proceder al análisis de las principales innovaciones acometidas en estos últimos años.

Existen múltiples clasificaciones que agrupan dichas innovaciones atendiendo a distintos criterios. Algunas de las más empleadas son las siguientes:

- a) Llewellyn (1988), atendiendo a la causa que las origina, identifica cuatro tipos de innovaciones:
 - Defensivas, como medida ante cambios en la normativa vigente.
 - Agresivas, para aprovechar una oportunidad ventajosa.
 - Debidas a las circunstancias, para atender a un cambio en la demanda, y
 - Protectoras, originadas por cambios en su propio balance.

- b) El Bank for International Settlements (1986), clasifica las innovaciones financieras atendiendo a las funciones de intermediación que van a desempeñar en el sistema financiero

y lo hace de la siguiente manera:

- innovaciones en la transferencia de riesgos que reducen el riesgo de determinado instrumento financiero o permiten al tenedor del mismo protegerse contra él. Estos riesgos pueden referirse tanto al precio de un activo como al incumplimiento en el pago de un crédito.
- innovaciones para mejorar la liquidez, tanto de instrumentos como de activos financieros.
- innovaciones para generar créditos que ensanchan los mercados crediticios aumentando el volumen total de créditos.
- innovaciones para generar fondos propios que otorgan la característica de que el rendimiento de un activo financiero depende de los resultados logrados por el emisor a activos en los que el compromiso de amortización del principal se había establecido con anterioridad.

En el cuadro 1 recogemos esta clasificación, así como algunos tipos de innovaciones financieras.

c) Polo (1988) propone una clasificación basada en la naturaleza de las innovaciones, a saber:

- innovaciones de producto o servicio
- innovaciones de proceso productivo
- innovaciones de proceso administrativo

En la primera categoría entrarían todos los productos y servicios que ofrecen las entidades financieras a sus clientes, en la segunda los medios técnicos con que cuentan para gestionar sus actividades y en la tercera los medios organizativos (Departamentos, Organigramas, Sistemas de evaluación, Servicios de estudios, etc.) empleados por estas entidades.

d) Quintas (1988) realiza una clasificación de las innovaciones financieras en función de los mercados en los que se implantan y de la tecnología que emplean. (Ver cuadro 2)

Las celdas correspondientes a la columna de tecnología mejorada hacen referencia a aquellas innovaciones que responden a nuevos diseños de

CUADRO 1

CLASIFICACION DE LAS INNOVACIONES FINANCIERAS

SEGUN SU FUNCION DE INTERMEDIACION FINANCIERA

INNOVACION	FUNCION				
	Transferencia del riesgo relacionado con el precio	Transferencia del riesgo relacionado con el credito	Mejora de la liquidez	Generacion de creditos	Generacion de fondos propios
A. En el balance de situacion					
Hipotecas de tasa ajustable	x				
Creditos con interes flotante.....	x				
Creditos "back to back".....	x				
Venta de activos sin recurso.....		x			
Creditos swap		x			
Conversion de activos en valores mobiliarios		x	x		
Contratos de credito transferibles		x	x		
Cuentas sweep			x		
Instrumentos negociables en el mercado monetario.....			x		
Fondos mutuos del mercado moneta- rio			x		
Obligaciones con cupon cero.....				x	
Bonos basura				x	
Financiacion con participacion en fondos propios.....				x	
Obligaciones forzosamente conver- tibles					x
B. Fuera del balance de situacion					
Futuros	x				
Opciones y techos de prestamos....	x				
Swaps	x			x	
Convenios a plazo.....	x				
Cartas de credito.....					
Asesoramiento para la emision de pagares	x	x			
Garantias para mejorar el credito de titulos- valores.....		x	x		

Fuente: BIS (1986)

CUADRO 2

CLASIFICACION DE LAS INNOVACIONES FINANCIERAS

ATENDIENDO A LAS DIMENSIONES DEL PRODUCTO / SERVICIO

DIMENSIONES DEL PRODUCTO / SERVICIO		TECNOLOGIA		
		INALTERADA	MEJORADA	NUEVA
MERCADOS	TRADICIONALES			SUSTITUCION DE PRODUCTOS
	CONSOLIDADOS		PERFECCIONAMIENTO DE PRODUCTOS	AMPLIACION DE LA GAMA DE PRODUCTOS
	NUEVOS		AMPLIACION DEL MERCADO	DIVERSIFICACION

Fuente: Quintas (1988)

ingeniería financiera, sin que estas novedades supongan alteraciones estructurales radicales. En cambio, la columna relativa a nuevas tecnologías comprende métodos o técnicas eminentemente diferentes a las hasta ese momento empleadas.

Nosotros proponemos una clasificación en la que diferenciamos los aspectos puramente financieros de los evidentemente tecnológicos. Qué duda cabe que las nuevas tecnologías han afectado al comportamiento de la sociedad en pleno alterando una serie de hábitos que permanecían inmutables desde tiempos pasados. No podría ser menos un sistema tan dinámico como el financiero. Por ello, la tecnología va a estar presente en la mayor parte de las innovaciones financieras que estudiemos. No obstante distinguiremos dos tipos de innovaciones: aquellas que, aun apoyándose en cierto nivel de tecnología, apenas guardan relación con la misma y que denominaremos innovaciones financieras puras, y aquellas que tienen su origen, o se apoyan básicamente, en las nuevas tecnologías y que denominaremos innovaciones tecnológico-financieras.

Con esta clasificación pretendemos diferenciar claramente la naturaleza intrínseca de las innovaciones financieras lo que, posteriormente nos permitirá enjuiciar, con mayor precisión, por un lado, las aportaciones que avances del propio ámbito financiero han tenido en la actual definición del sistema financiero, en general, y de la banca en particular, y por otro las aportaciones que distintas áreas del conocimiento han prestado al avance de dicho sistema financiero.

7.3.1. INNOVACIONES FINANCIERAS PURAS

Denominamos innovaciones financieras puras a aquellas que responden a un planteamiento estrictamente financiero y que podrían haberse implantado y desarrollado sin excesivo aparato tecnológico, aunque no cabe duda que los avances acontecidos en este campo han ayudado, en alguno de los casos, a su difusión y perfeccionamiento.

Algunas de estas innovaciones financieras puras se han desarrollado preferentemente en los mercados internacionales y otras, aún perteneciendo y desarrollándose a nivel doméstico se han internacionalizado; es decir, han sido adoptadas por la mayor parte de los países industrializados. España, como

veremos, y gracias a la entrada de la banca extranjera, ha ido empleando y asumiendo estos productos, instrumentos, programas y pasivos financieros que hasta hace muy pocos años eran prácticamente desconocidos en nuestro país.

Los instrumentos financieros más recientemente desarrollados, o que aún siendo antiguos se han visto últimamente modificados, o que han sido implantados hace poco tiempo en España son los siguientes (4):

A) CUENTAS BANCARIAS COMBINADAS

Desde hace una serie de años, con el fin de captar un mayor volumen de pasivo vía apertura de cuentas, la banca privada no ha tenido más remedio que ofrecer una gama más amplia de posibilidades que se adecuasen a las necesidades de la clientela y elevar la rentabilidad de estos productos.

En este sentido surgieron toda una serie de cuentas que, basándose en las tradicionales, incrementasen su atractivo. Así aparecieron, por ejemplo, las cuentas combinadas.

Las cuentas combinadas relacionan dos cuentas que un cliente va a tener en una entidad bancaria.

Las más importantes son las cuentas combinadas con inversión en activos financieros que enlazan una cuenta corriente con una cuenta de inversión del mismo titular y con el mantenimiento de una cartera de activos que justifiquen una cesión temporal a un tipo de interés predeterminado.

Estas cuentas otorgan todos los privilegios inherentes a las cuentas corrientes a la vista (domiciliación de recibos, utilización de talones, empleo de tarjetas de plástico, etc.) pero obteniendo, además una rentabilidad muy superior a la que normalmente ofrecen las cuentas corrientes y posibilitan una despreocupación total del cliente sobre la operativa de la compra y venta de títulos.

Existen varias modalidades de este tipo de cuentas entre las cuales destacan aquellas que implican

la inversión en títulos de renta fija emitidos por empresas del propio banco y aquellas en las que se aplica un pacto de recompra por parte del banco tras haber cedido al titular de la cuenta pagarés bancarios de la propia entidad.

Otro tipo de cuentas combinadas son aquellas que relacionan una cuenta corriente con la participación en fondos de tesorería.

Por último, merecen destacarse las cuentas de gestión de tesorería-inversión que permiten elevar la rentabilidad media de la tesorería de las grandes empresas al invertir los excedentes en activos líquidos sin, por ello, reducir sus disponibilidades de fondos a corto plazo, es decir, su liquidez. Fueron utilizadas por primera vez por Merrill Lynch Pierce Fenner and Smith en Estados Unidos quienes las denominaron Cash Management Account. En España surgieron en 1983 de la mano del Banco de Santander, aunque más tarde se sumaron el Barclays, el Hispano Americano y el resto de los grandes.

En sus orígenes fueron desarrolladas por la banca como medida de protección frente al avance que las grandes corporaciones financieras norteamericanas estaban experimentando en este campo.

Normalmente, desde hace una serie de años, estas cuentas se combinan con unos sistemas informáticos que permiten a los bancos ofrecer a sus clientes información actualizada de las operaciones que han efectuado a través de esa entidad. Además, se ofrecen los medios adecuados para preparar estados contables, presupuestos e informes junto con servicios de información económico-financiera periódicamente actualizada.

Su rentabilidad es cuestionable ya que si bien los bancos pueden obtener una nueva fuente de ingresos por las cuotas de abono a este servicio, los gastos de desarrollo y comercialización, amén de las pérdidas de ingresos correspondientes al float actual son bastante elevados (Andersen, 1986). Sin embargo, se estima que se producirá en los próximos años un incremento de su oferta pues es un buen sistema para que una entidad bancaria obtenga, y a la vez retenga, negocio en el mercado institucional.

B) CUENTAS INDIVIDUALES DE JUBILACION

Son cuentas en las que el titular ingresa cantidades, generalmente, mensuales, con el deseo de percibir, pasado un periodo determinado, o bien una cantidad o una renta que le pueda servir como ayuda en su jubilación.

Estos planes aparecieron en España en 1985 y adoptaron distintas denominaciones como Planes de Jubilación, Planes de Pensiones, Cuentas Individuales de Jubilación, etc.

Los bancos privados son las entidades que se han ocupado prioritariamente de su lanzamiento hasta tal punto que en la actualidad buena parte de nuestra banca privada está ofreciendo a su clientela estos Planes de Pensiones.

La buena aceptación que ha tenido esta figura es consecuencia tanto de la incertidumbre que los particulares tienen sobre las cantidades que van a percibir una vez se hayan jubilado como de la desgravación otorgada a quienes se suscriban a estos planes desde 1988.

C) CREDITOS A TIPO DE INTERES VARIABLE

Esta modalidad de instrumento financiero consiste en un contrato de crédito en el que el tipo de interés no es fijo hasta su vencimiento, sino que puede variar cada cierto periodo de tiempo según unas condiciones predeterminadas.

Los dos elementos más importantes, pues, de este tipo de créditos son el tipo de referencia, al que se ligan los tipos de interés de la operación (5) y los periodos de interés, en los que se divide la vida del crédito y durante los cuales el tipo de interés es constante.

Atendiendo a las posibles combinaciones de

ambos elementos podemos clasificar los créditos a tipo de interés variable en cuatro categorías (Vargas y Beato, 1983):

- a) Créditos sin tipo de referencia ni periodo de interés. Es poco utilizado, tan sólo se emplea en algunos estados norteamericanos. Consisten en la fijación de un periodo inicial en el que está vigente un tipo de interés fijo; transcurrido ese periodo el prestamista puede alterarlo durante otro plazo quedando a potestad del prestatario su aceptación.
- b) Créditos a tipo de interés reversible o roll-over, en los que sí existen periodos de interés pero no tipos de referencia. Suelen ser créditos a muy largo plazo en los que, transcurrido cada periodo de interés, se reúnen las partes y acuerdan un nuevo tipo de interés a tenor de las condiciones del mercado.
- c) Créditos a tipo de interés flotante, muy extendidos en Estados Unidos, que son aquellos en los que, al contrario de los anteriores, existe un tipo de referencia pero no un periodo de interés, por lo que el interés de la operación varía, tan sólo, si lo hace el de referencia.
- d) Créditos a tipos de interés ajustable que conllevan ambos elementos: tipos y periodos. Esta modalidad se encuentra muy extendida, aplicándose en la mayor parte de los países desarrollados, incluido España.

Los créditos a tipo de interés variable permiten a los prestamistas operar en mercados con elevada incertidumbre transfiriendo el riesgo, o parte de él, al prestatario y facilitan los préstamos al por mayor al enlazar el mercado monetario con el de capitales.

Existen múltiples modalidades de este tipo de créditos en función de si en ellos se encuentra prefijado un diferencial determinado y fijo, o si se establece a priori un techo en las variaciones contractuales, etc. Por su importancia vamos a destacar una modalidad muy extendida últimamente como son los créditos sindicados.

Los créditos sindicados surgen por la necesidad de obtención de una gran cantidad de fondos que difícilmente pueden, o quieren, ser concedidos por un único prestamista, por lo que es necesario acudir a un sindicato o pool bancario. Este tipo de operaciones suelen ser dirigidas por un banco director o mánager que busca con quien asociarse para la constitución del pool, a la vez que organiza y pone en marcha dicho sindicato, pudiendo nombrar bancos codirectores que le ayuden. En algunos casos se da la figura de un banco agente que se encarga de la gestión administrativo-operativa de la operación, aunque no es muy usual.

Existen dos modalidades específicas de créditos sindicados:

- a) Créditos revolving, en los que se pueden utilizar los fondos varias veces hasta el límite establecido.
- b) Créditos transferibles, en los que los bancos pueden negociar entre sí las participaciones que tienen del crédito otorgado.

Los créditos a tipo de interés variable fueron utilizados por primera vez en España, a raíz de la entrada de la banca extranjera en 1979, por este tipo de entidades, como defensa ante la volatilidad del coste de sus recursos ajenos (Lamothe, 1987).

Aparecen regulados por la circular número 12/1981, del 12 de febrero, del Banco de España, en la que se establece su carácter de medio o largo plazo al exigir que posean una duración mínima de un año, debiéndose dividir en periodos sucesivos conforme a lo estipulado particularmente en cada contrato.

En España al igual que en el resto del mundo, cobra especial relevancia la figura de los créditos sindicados, superando ampliamente el noventa por ciento de los créditos concedidos a interés variable, que son empleados mayoritariamente por grandes y medianas empresas, tanto públicas como privadas.

Los créditos a tipo de interés variable, con ajuste de intereses mediante subasta, fueron implantados en España, en 1986, por la Morgan Guaranty Trust Company actuando como prestatario la General Motors.

D) CERTIFICADOS DE DEPOSITO

Son instrumentos negociables emitidos principalmente por las entidades bancarias con un plazo normalmente no superior al año (Harrington, 1988).

Surgieron en los Estados Unidos a principios de los años sesenta como forma de financiación de las entidades de crédito.

Su principal característica consistía en la completa negociabilidad creándose un mercado secundario al efecto.

El verdadero motivo de su creación fue la necesidad que tenían en aquella época los bancos neoyorkinos de competir por la captación de pasivo con un instrumento tan líquido y negociable como eran los pagarés del Tesoro norteamericanos, y de eludir una serie de reglamentaciones que limitaban su capacidad de obtener fondos en esa ciudad.

A mediados de esa década se introdujeron en el Reino Unido y en Australia. En la presente década de los ochenta se emplearon con amplitud en la mayor parte de los países industrializados europeos.

Concretamente en España su emisión estuvo limitada, inicialmente, a la banca industrial extendiéndose posteriormente a toda la banca y cajas de ahorro. En nuestro país estas entidades garantizan su liquidez mediante su recompra automática sin penalización por lo que estos títulos se han transformado prácticamente en recursos a la vista y mejor remunerados que otros pasivos bancarios. Esto ha imposibilitado la aparición de un mercado secundario distorsionando la estructura de las operaciones bancarias (Gil, 1984).

En la actualidad este mercado se encuentra en franco retroceso en nuestro país tras haber llegado en 1982 a su máximo volumen.

E) FUTUROS FINANCIEROS

Los futuros financieros son un tipo de contrato en el que se obliga a las partes a comprar o vender ciertos bienes o títulos a un precio especificado en una fecha o período determinado de antemano. (Bergés y Ontiveros, 1984).

Estos contratos se negocian en un mercado organizado y altamente normalizado, estando sometidos continuamente a ajustes al valor de mercado.

Los primeros contratos de futuros surgieron a finales del siglo pasado referidos a productos agrícolas, pero actualmente los más importantes hacen referencia a activos financieros, concretamente tipos de interés, divisas e índices bursátiles, que últimamente se han visto ampliados a acciones (Bergés, Ontiveros, y Valero, 1988).

Su finalidad básica está orientada a la cobertura del riesgo de posibles oscilaciones en el precio del activo correspondiente.

Las primeras cotizaciones de estos contratos se produjeron en 1972, en la Chicago Mercantile Exchange, en su versión de divisas. En la actualidad las divisas negociadas, con respecto al dólar norteamericano, son los dólares australiano y canadiense, el marco alemán, el ECU, los francos francés y suizo, la libra esterlina y el yen japonés.

En 1981 esta misma Bolsa empezó a negociar futuros sobre depósitos del eurodólar y al año siguiente futuros sobre el Standard and Poor's 500, aunque se le anticipó la Kansas City Board of Trade al introducir ese mismo año futuros sobre el índice Value Line (6).

Por lo que respecta a los futuros en tipos de interés sobresale la Chicago Board of Trade que comenzó en 1975 su cotización con los certificados de ahorro de la Government National Mortgage Association.

Los futuros financieros tuvieron su acogida en Europa en el London International Financial Futures Exchange en 1982. Posteriormente se creó en París, en

1986 el Marché à Terme d'Instruments Financiers que negocia futuros de bonos y de pagarés públicos, y en Amsterdam, en 1987, otro mercado relativo a fondos públicos.

Estos contratos se pueden negociar en muchos países como Australia, Canadá, Hong-Kong, Japón, Nueva Zelanda, Singapur y Suiza, además de los ya citados.

A pesar de que el origen de los futuros financieros, tal y como apuntábamos anteriormente, estuvo en el intento de protección ante un riesgo procedente de la volatilidad de los precios de los activos ya considerados, en épocas más recientes se empezó a considerar la posibilidad de especular con dichos instrumentos; así, los agentes han pasado de cubrir posiciones en divisas o en activos financieros a abrirlas intencionadamente con el fin de obtener cierta rentabilidad. Esta posibilidad especuladora se acrecienta por la relativamente baja necesidad de márgenes, o fianzas iniciales, exigidos para efectuar estas operaciones (7).

En la actualidad buena parte de los futuros financieros existentes se negocian a nivel internacional, así, los bonos de Tesoro de Estados Unidos se negocian al contado fuera de ese país, encontrándose admitida su cotización en las Bolsas de futuros de Londres, Singapur y Sydney (Harrington, 1988).

Las ventajas más importantes que representan los mercados de futuros financieros son las siguientes (Cuervo, Farejo y Rodriguez, 1987):

- Disminuye la dispersión y la variabilidad de los tipos de interés, lo que supone un estímulo a la inversión.
- Se incrementa la liquidez al aparecer cantidades importantes de fondos especulativos.
- Se reducen los costes de transacción de las operaciones.
- Se pueden obtener beneficios como consecuencia de lo fácilmente que se pueden adoptar posiciones cortas.

En España aún no existe un mercado de futuros financieros, aunque se prevé que para mediados de 1989 la sociedad gestora del mercado de futuros MEFFSA presentará al Banco de España el reglamento definitivo que regulará el funcionamiento de este mercado que tendrá, en primera instancia, su sede en Barcelona. En primer lugar se negociarán bonos de deuda pública a tres años y posteriormente letras del Tesoro a tres meses.

F) CONTRATOS FORWARD O A PLAZO

Los contratos forward, o a plazo, son instrumentos financieros, en cierta forma parecidos a los contratos de futuros, que sirven, igualmente, para protegerse de variaciones en distintas magnitudes o variables.

Los primeros contratos forward se realizaron para contrarrestar el riesgo de cambio, aunque en la actualidad están más orientados a la cobertura del riesgo de tipos de interés.

Aunque, como hemos apuntado, los contratos forward y los de futuros son similares, existen una serie de diferencias entre ellos que permiten su perfecta delimitación. Estas diferencias se recogen de forma esquemática en el cuadro 3.

La modalidad más extendida de contrato forward de tipos de interés la constituyen los Forward Rate Agreements (FRA), que son contratos por los que las partes contratantes llegan a un acuerdo sobre el tipo de interés que afectará a un depósito teórico en un plazo concreto en una fecha futura determinada (BIS, 1986); es decir, son contratos a plazo de tipos de interés negociados directamente con una entidad bancaria y cuya finalidad es la cobertura del riesgo de tipos de interés.

Los Forward Rate Agreements surgieron en 1984 en el mercado de depósitos futuros a futuros "forward/forward deposit market" en el que una de las partes se compromete a efectuar un depósito a la otra en una fecha futura, el cual será retribuido a un interés determinado.

CUADRO 3**DIFERENCIAS EXISTENTES ENTRE LOS CONTRATOS FORWARD Y DE FUTUROS**

CARACTERISTICAS	FORWARD	FUTUROS
Fecha de cumplimiento del contrato	En el futuro	En el futuro
Terminos del contrato	Ajustados a las necesidades de las partes	Altamente estandarizado, homogéneo
Lugar de la operacion	Cualquiera	Bolsa o mercado específico
Organizacion	En general, no sujeto a organizacion	Altamente organizado
Fijacion de precios	Negociaciones	Cotizacion abierta
Fluctuaciones de precio	Ningun limite diario	Limite diario
Relacion entre comprador y vendedor	Personal	Una camara de compensacion es interpuesta entre las dos partes
Deposito	No exigido anualmente	Margen inicial
Asuncion del riesgo de insolvencia	Las dos partes	La camara de compensacion
Cumplimiento del contrato	Mediante la entrega	Posible entrega, pero la mayoría de las transacciones son compensadas antes de la entrega
Informacion sobre operaciones	Inexistencia de precios publicos normalmente	Mercado publico, cotizaciones de precios
Regulacion	Inexistencia de regulaciones	Regulacion gubernamental y autorregulacion

Fuente: Ontiveros (1987):

Con este tipo de contrato las entidades bancarias pueden ajustar su riesgo de tipos de interés sin alterar su liquidez y apenas su balance.

Los papeles de comprador y vendedor son opuestos a los de los contratos de futuros en tipos de interés pues el comprador de un FRA es la parte que desea protegerse de un aumento del tipo de interés y el vendedor es la que desea protegerse de una posible disminución.

En la actualidad Londres es el principal mercado de este tipo de contratos seguido por Nueva York, actuando normalmente como mercados interbancarios a través de brokers.

En España se regularon por primera vez en 1986 a través de la circular 12/ 1986, del 17 de junio, del Banco de España, por la cual se autoriza a acceder a los mercados internacionales de FRA, para su endeudamiento en divisas, a todas aquellas personas físicas o jurídicas residentes que deseen protegerse del riesgo de posibles fluctuaciones de los tipos de interés de los préstamos financieros en moneda extranjera o, tan solo a los bancos, para cubrirse de los desfases en las fechas de fijación de intereses de sus activos y pasivos en moneda extranjera.

Al igual que en el exterior, en nuestro país existe un mercado interbancario de estos instrumentos, que es utilizado por estas entidades para su cobertura de riesgo, aunque actúa en una proporción inferior que en los mercados internacionales.

G) OPCIONES FINANCIERAS

Las opciones financieras son un tipo de contrato que lleva implícito un derecho a comprar o vender ciertos bienes o títulos a un precio determinado durante un tiempo estipulado que concluye en una fecha concreta.

Este contrato puede negociarse independientemente o estar implícito en otro instrumento financiero. Para el primer caso se han desarrollado cuatro tipos de opciones financieras: opciones sobre acciones, sobre

índices bursátiles, sobre instrumentos de deuda y sobre divisas.

Existen varias clasificaciones de opciones. Atendiendo al derecho que se puede ejercer con ellas, las opciones pueden ser de compra (call) o de venta (put) y atendiendo al momento en el que se puede ejercer ese derecho pueden ser europeas (cuando ese momento debe coincidir con el vencimiento) o americanas (cuando se puede comprar o vender en cualquier momento dentro del plazo convenido) (Bergés, Ontiveros y Valero, 1988).

El primer mercado organizado de opciones fue la Chicago Board Options Exchange que se creó en 1973. La Bolsa de Filadelfia tiene, al igual que la anterior, gran importancia internacional ya que desde los primeros años de la presente década negocia opciones sobre las principales divisas con respecto al dólar USA. La Chicago Mercantile Exchange admite opciones sobre futuros de divisas y de tipos de interés.

En nuestro continente Amsterdam fue la primera ciudad que creó una bolsa de opciones, concretamente la European Option Exchange en 1978 que acaba de tomar mayor protagonismo por negociar por primera vez opciones sobre un índice (el Major Market Index de la American Stock Exchange) norteamericano fuera de ese país (8).

Posteriormente se crearon en Inglaterra el London Traded Options Market y el London International Financial Futures Exchange, donde se negocian opciones sobre los futuros del eurodólar y sobre la libra y el marco. En Estocolmo, Frankfurt y Dusseldorf existen, igualmente bolsas de opciones.

Las opciones pueden negociarse también fuera de los mercados organizados. De esta forma las opciones extrabursátiles, generalmente emitidas por bancos y compradas por sus clientes han generado una serie de productos de tercera generación frente al riesgo de cambio que normalmente están basados en fusiones de contratos a plazo y opciones. Así, se creó en 1984 el London Interbank Currency Options Market que cubre las necesidades del interbancario de opciones en divisas (9).

La gran ventaja que presentan las opciones sobre los futuros radica en que suponen un derecho (o posibilidad) y no una obligación de efectuar una compra o venta determinada, lo cual supone una enorme

flexibilidad ante la cobertura de un riesgo ya que si interesa, por ejemplo, el tipo de cambio pactado se ejerce el derecho y en caso contrario tan sólo se deja de ejercer.

El único inconveniente es el elevado coste que supone la prima de la opción sobre todo si no se ejerce la misma.

Por lo que respecta a nuestro país, muy recientemente se han autorizado las operaciones de compra y venta de opciones sobre divisas, a través de la circular número 9/ 1988, del 28 de junio del Banco de España.

En dicha circular se permite a las entidades delegadas la venta de opciones sobre divisas convertibles admitidas a cotización en el mercado español, tanto de compra como de venta, a:

- residentes, con contrapartida en pesetas ordinarias, siempre que la operación tenga relación con algún concepto de la balanza de pagos.
- otras entidades delegadas con contrapartida en pesetas ordinarias o en cualquier otra divisa.

Esta autorización se extiende a la adquisición de opciones, tanto de compra como de venta, sobre divisas convertibles admitidas a cotización en el mercado español, a:

- residentes siempre que estos no pudieran ejercer la opción a su vencimiento por alteración de la fecha de cobro o pago exterior de la transacción comercial, o porque no vayan a producirse.
- otras entidades delegadas, con contrapartida tanto en pesetas ordinarias como en otra divisa.
- no residentes con contrapartida en pesetas convertibles, o en otra divisa.

Las opciones pueden contratarse al tipo europeo o al americano, fijándose libremente los plazos

de vencimiento, los precios, el tipo de cambio, etc.

El Banco Bilbao Vizcaya ha creado en Madrid un reducido mercado de opciones en el que inicialmente quería participar el Banco de Santander aunque después se ha desvinculado.

H) SWAPS

Los swaps son un tipo de contrato por el que dos partes acuerdan intercambiar dos corrientes de pagos de intereses.

Existen distintas modalidades de swaps (Llewellyn, 1988; Harrington, 1988; y Bergés, Ontiveros y Valero, 1988):

- Swaps de tipos de interés, en los que las corrientes de pagos a intercambiar se encuentran definidas en la misma moneda pero con distintas bases de tipos de interés. Estos swaps pueden, a su vez dividirse en "coupon swap", por el que una de las partes emite deuda tipo de interés fijo, y la otra a tipo de interés flotante, y "basis rate swap" por el que los intereses van a venir determinados por tipos flotantes que se calculan según bases o fórmulas distintas.

En estos swaps se intercambian, tan sólo, los flujos de interés y no los principales.

Una modalidad muy concreta, dentro de esta categoría la constituyen los swaps cupón cero en los que únicamente se produce un pago de intereses fijos al finalizar la operación.

- Swaps de divisas, caracterizados porque los intereses, calculados bajo la misma base, se encuentran representados por divisas diferentes. Estos swaps implican el intercambio no sólo de los intereses sino también del principal. Son menos utilizados que los anteriores pero son más amplios y flexibles al permitir a dos instituciones o entidades poner a disposición de la otra sus posibles ventajas sobre una divisa determinada. El swap de divisas simple

supone un intercambio de monedas al tipo de cambio actual con un compromiso de deshacer la operación a un plazo determinado al mismo tipo de cambio.

- Swaps cruzados o híbridos que son aquellos en los que ambas partes intercambian tanto la moneda como las bases de tipos de interés, siendo estas distintas. Son, por tanto, una combinación de swaps de tipos de interés y de divisas.

Los swaps comenzaron a utilizarse en 1981 con la finalidad de obtener el máximo rendimiento posible de las ventajas comparativas que dos instituciones o empresas tenían en distintos mercados financieros reduciendo los costes de sus créditos, incrementando el rendimiento de sus activos o protegiéndose contra riesgos relativos a tasas de interés (Felgram, 1988).

En un principio los swaps se negociaban individualmente con un banco que hacía de intermediario entre las partes cobrando por ello una comisión. Esta práctica era lenta y costosa al intentar satisfacer completamente las necesidades de ambas empresas, por ello, bancos de dimensiones elevadas aceptaron cubrir los swaps con una serie de operaciones a plazo o con futuros, empezando a operar en "warehousing swap". De esta forma cubrían directamente swaps con una empresa, intentando posteriormente firmar otro swap compensador con otra empresa. (Harrington, 1988).

En la actualidad existen una serie de normas homogéneas que se aplican para la confección de la documentación exigida y para las negociaciones entre las partes que fueron aprobadas en 1985 por la International Swap Dealers Association y la British Banker's Association. Los swaps son una parte importante de lo que se denomina ingeniería financiera, caracterizada por poseer un elevado grado de sofisticación en aspectos relativos a la gestión financiera de las empresas.

Los swaps se encuentran completamente consolidados en menos de ocho años de existencia, aunque sus magnitudes no son conocidas con exactitud debido a que son operaciones fuera de balance no existiendo, por tanto, obligación de declaración por parte de las entidades financieras.

En estos últimos años se han extendido varias figuras muy próximas a los swaps como son los préstamos

"back to back" y los préstamos paralelos. Los primeros son préstamos entre empresas de diferentes países en su moneda respectiva, en tanto que los segundos son préstamos entre empresas de distintas nacionalidades que poseen una filial en el otro país, otorgando cada empresa un préstamo, en su país respectivo, a la filial de la otra (Bergés, Ontiveros, y Valero, 1988).

En España no existe legislación alguna al respecto, a pesar de que los bancos ya llevan algún tiempo realizando este tipo de operaciones.

1) PAGARES A INTERES FLOTANTE (FRN)

Los pagarés a interés flotante o "floating rate notes" (FRN) en terminología anglosajona empezaron a emitirse a comienzos de los años setenta como respuesta a la elevación de los tipos de interés y al desánimo de los inversores para seguir aceptando los riesgos de las obligaciones a interés fijo, trasladando el riesgo del tipo de interés a los prestatarios (Harrington, 1988).

A partir de mediados de esa década, se experimentó un incremento considerable en su emisión por parte de la banca, como forma de obtención de fondos a largo plazo, lo que se completó con una tendencia igualmente fuerte a su adquisición por parte de estas mismas entidades. Este crecimiento continuó hasta 1986, año en el que sus márgenes se redujeron y se limitó enormemente su liquidez, al ser sustituido por otras formas más atractivas de financiación-inversión. En la actualidad se encuentran en franco estancamiento.

2) LETRAS DE CAMBIO BANCARIAS

Si bien el origen de las letras de cambio es muy antiguo, y las operaciones de descuento de letras a sus clientes las venía efectuando la banca desde hace bastantes años, la creación de un verdadero, fiable y, organizado mercado de letras de cambio en España se remonta al 15 de enero de 1980.

Las características más importantes de este mercado de letras son las siguientes (10):

- las letras deben ser libradas por bancos o cajas de ahorro, extenderse a la propia orden con cargo a un cliente y ser admitidas por la Junta Sindical.
- el mercado está basado en la subasta al descuento.
- estos títulos son muy líquidos tanto por su vencimiento como por su posible negociación en el mercado secundario.
- son títulos seguros por tener el respaldo de un banco y ser intervenidos por un agente de Cambio y Bolsa.

Este mercado tuvo su punto álgido en 1982 a partir del cual empezó a perder importancia tanto por el cambio de la normativa fiscal, como por la recomendación, emanada del Banco emisor un año más tarde, a las entidades financieras en el sentido de que no colocasen letras, para poder efectuar un mejor control monetario y su posterior inclusión como pasivos computables en el coeficiente de caja; lo que supuso una pérdida de atractivo para estas entidades que desembocó en la posterior desaparición de su mercado primario (De la Concha, 1984).

K) PAPEL EUROCOMERCIAL (ECP)

Se denomina papel comercial a aquel instrumento emitido al portador y al descuento con un vencimiento fijo a corto plazo con la forma de pagaré.

El papel eurocomercial (Eurocommercial Paper o ECP) tuvo su origen en las emisiones de papel comercial que se realizaron por primera vez en Estados Unidos en el siglo pasado. En la actualidad ese mercado es el más amplio del mundo. El paso del papel comercial a los mercados internacionales se produjo, básicamente, en esta década teniendo como fecha de especial relevancia el año 1986.

La diferencia más importante existente entre el papel eurocomercial y las euronotas radica en que en este instrumento no existe una garantía o respaldo crediticio por parte de entidad alguna. Igualmente, el papel es colocado en base al esfuerzo de uno o varios agentes denominados dealers. En estos instrumentos se da una mayor versatilidad en los vencimientos y en la liquidación y se suele exigir mayor calidad a los prestatarios que en los programas anteriores.

La denominación más común de las emisiones del papel eurocomercial es el dólar, seguido a mucha distancia del ECU.

En la actualidad se está produciendo una importante relación entre el euromercado de papel comercial y el norteamericano, dando lugar a lo que se denomina globalización del papel comercial. A pesar de ello aún siguen existiendo una serie de elementos diferenciadores entre ambos mercados (Bergés, Ontiveros, y Valero, 1988):

- Los vencimientos en el euromercado son más amplios y a un plazo superior que los del mercado norteamericano.
- Mientras que en el mercado norteamericano existe una clasificación crediticia de los prestatarios, esta no existe en el euromercado.
- La concentración existente en la colocación del papel por parte de los dealers es muy superior en el mercado norteamericano que en el euromercado.
- El mercado norteamericano de papel comercial es más estable que el euromercado negociándose o liquidándose antes de su vencimiento un porcentaje muy inferior al de este.

Salvo en los casos en los que la banca hace de prestamista en estas emisiones de papel eurocomercial, este instrumento representa un paso más hacia la desintermediación financiera.

En España se empezó a utilizar el papel comercial a comienzos de los años ochenta con la emisión de los pagarés de empresa como forma de financiación de algunas grandes compañías españolas y

multinacionales, en las que un banco de negocios o una sociedad mediadora en el mercado de dinero suele hacer de intermediario cobrando una comisión (11).

Esta figura fue introducida en España por parte de las entidades bancarias extranjeras que accedieron a nuestro ordenamiento en esa época, como forma de elevar su rentabilidad a pesar de las limitaciones existentes y sin incrementar su dimensión.

Los pagarés bancarios, que son iguales a los de empresa aunque con la salvedad de que el emisor es un banco o una caja de ahorro, han sido muy utilizados en nuestro país por estas entidades como sustitutos de las letras de cambio libradas contra sí mismas.

Tras la ley 14/1985, por la que el Ministerio de Economía y Hacienda autorizaba la emisión de pagarés bancarios anónimos con una retención en la fuente del cuarenta y cinco por ciento sobre la rentabilidad que iban a generar dichos pagarés, se produjo un fuerte descenso en la aceptación de que gozaban por parte de múltiples inversores.

L) NOTAS A MEDIO PLAZO (MTN)

Las notas a medio plazo (Medium Term Notes o MTN) son programas de financiación que permiten la emisión de notas o pagarés sobre una base continua con un amplio rango de vencimientos disponibles a elegir por parte del sujeto inversor.

Surgieron, igualmente, en Estados Unidos en los años setenta introduciéndose en los euromercados en 1986.

Estos programas son similares al papel comercial pero poseen unas posibilidades de vencimientos mucho más amplias y flexibles. Por tanto, se sitúan entre las figuras del papel comercial y de los bonos, aunque con una estructura de costes más favorable.

El único problema que puede surgir a la hora de efectuar un lanzamiento de notas a medio plazo

consiste en asegurar la liquidez de las mismas a través de un mercado secundario. En este sentido han surgido dos innovaciones:

- a) Las "Multi Tranche Tap Notes" (MTTN) que suponen una emisión mínima, normalmente superior a los cincuenta millones de dólares, que asegure un mercado secundario lo suficientemente activo.
- b) Las estructuras en serie, que se emiten en tramos separados (series) con cupones y vencimientos fijados de antemano, pudiendo emitir notas en cualquier momento y a un vencimiento dado.

España ha utilizado este mecanismo de financiación desde 1987, fecha en la que acudió el Reino de España a una emisión de notas en el euromercado.

M) EUROBONOS

Las últimas innovaciones que han surgido en los euromercados relativas a bonos, proceden de la necesidad de ejercer un mayor control sobre su coste debido a la fuerte volatilidad existente en los tipos de interés. Dicho control puede ser ejercido vía fijación del límite superior del tipo de interés (caps), del límite inferior (floors) o de ambos límites (collar) (Bergés, Ontiveros y Valero, 1988).

Las innovaciones que se han desarrollado en los mercados de eurobonos también han sido debidas a la asociación de los límites anteriores a instrumentos negociables por sí mismos. Algunas de las nuevas modalidades de eurobonos son:

- bonos cupón cero, que suponen un coste igual a la diferencia entre el valor nominal a pagar en su vencimiento y la cantidad recibida por su emisión.
- bonos convertibles y bonos con warrant que suelen ofrecer unos tipos de interés inferiores pues llevan implícita la posibilidad de incrementar su rentabilidad

vía el ejercicio de la conversión o del warrant.

- bonos parcialmente desembolsados (part-paid) que permiten al emisor solicitar el pleno desembolso tan sólo cuando necesite dichos fondos.
- bonos emitidos de forma no casada que son aquellos en los que el tipo de interés se revisa con frecuencia distinta a la del pago de sus cupones.
- bonos emitidos en multidivisa que se caracterizan por estar definidos en una moneda a los efectos del cupón y en otra a los efectos de la cancelación del principal.

Durante estos últimos años la presencia de Japón en los mercados internacionales se ha intensificado enormemente y muy especialmente en los mercados de bonos, hasta tal punto que ha provocado una nueva clasificación de los mismos (Bergés, Ontiveros y Valero, 1988):

- bonos shogun que son aquellos emitidos en Japón por no residentes en moneda extranjera.
- bonos samurai, con las mismas características pero en yens.
- bonos sushi, emitidos en Japón por firmas niponas y denominados en moneda extranjera.
- bonos geisha, denominados igualmente en moneda extranjera y colocados previamente en ese país por no residentes.

El auge que en estos últimos años están experimentando los eurobonos ha sido debido al proceso de titularización (securitization) de los instrumentos financieros al que se están viendo sometidos desde hace relativamente poco tiempo.

En nuestro país se reguló por primera vez la emisión de bonos en 1962 (12) autorizando a los bancos industriales a emitir la modalidad de bonos de caja. A pesar de ello no empezaron a desarrollarse hasta la década de los ochenta.

Los bonos de tesorería comenzaron a emitirse en España a principios de esta misma década, en la mayor parte de las veces con clausula de convertibilidad en acciones de las propias entidades bancarias, con la finalidad de reducir su autocartera.

Tras la aceptación de este tipo de instrumentos financieros, la banca española intentó seguir el tren de la extranjera y en 1982 se introdujeron en nuestro mercado los bonos de interés flotante y los bonos cupón cero.

Estos títulos han estado exentos de la tributación del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados por lo que respecta a constitución, modificaciones, renovación, prorroga expresa y extinción de los préstamos representados por estos bonos.

Igualmente la banca ha llegado a emitir multibonos que pueden ser empleados por varias entidades e instituciones pudiendo satisfacer las necesidades de sujetos inversores que deseen diversificar su riesgo.

N) EURONOTAS

Se denominan euronotas a todos aquellos programas de financiación cuyo principal método de obtención de fondos consiste en la emisión sucesiva de títulos a corto plazo amparada en un compromiso de suscripción a medio plazo por un grupo de entidades financieras (Ontiveros, 1987).

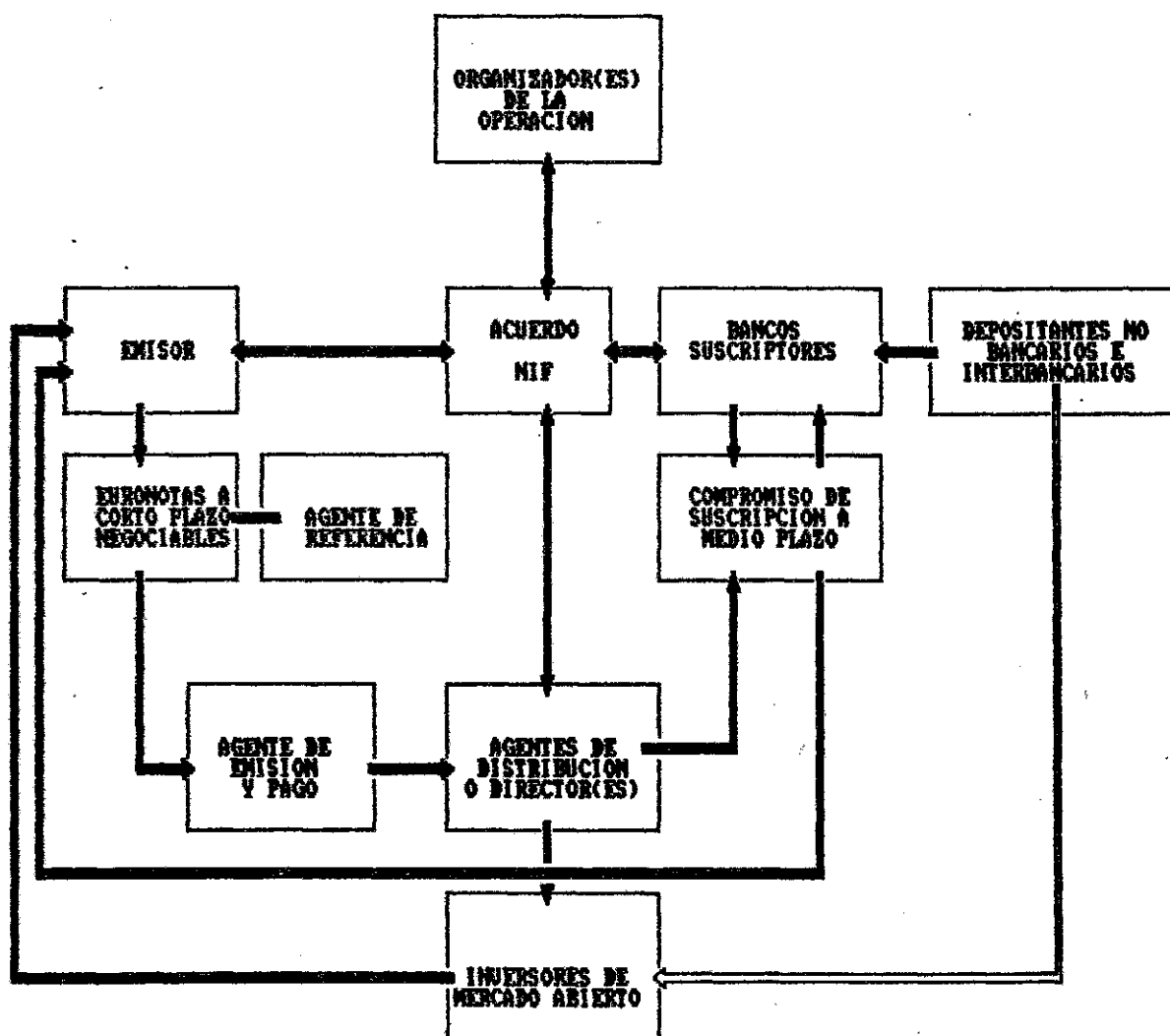
Empleando la terminología al uso, las NIF (Note Issuance Facilities) tuvieron su origen en 1978 con una emisión efectuada por la compañía neozelandesa New Zealand Shipping Corporation, pero hasta mediados de la presente década no cobraron excesivo auge.

El esquema de un programa NIF se recoge en el cuadro 4.

Los NIF suelen establecerse en dólares

CUADRO 4

ESQUEMA DE UN PROGRAMA NIF



Fuente: Dean Witter Capital Markets International Ltd. Euromoney(1986)

norteamericanos y ocasionalmente en otras monedas como el ECU. Su evolución favorable hasta mediados de los años ochenta se vió apoyada por la pérdida de fiabilidad crediticia de la banca internacional, lo que provocó un acercamiento de los sujetos inversores a los activos emitidos por los gobiernos y por las grandes empresas multinacionales. De esta forma, las euronotas pueden adoptar la modalidad de pagarés al portador, si son emitidas por agentes no bancarios, o certificados de depósito, si son emitidas por la banca. El volumen comprometido suele ser muy elevado y el vencimiento inferior al año.

La diferencia más importante de los NIF con respecto a los FRN consiste en que existe una diferenciación entre los tomadores del riesgo y los suministradores de fondos, es decir, los bancos no prestan fondos sino que arbitran un mecanismo para la colocación de los mismos cuando estos son requeridos. Constituyen, pues, un paso más hacia la desintermediación bancaria y hacia la titularización de los créditos.

El anteriormente apuntado crecimiento de los NIF se ha debido, igualmente, a la amplia y flexible gama de posibilidades de distribución, lo que ha permitido un continuo proceso de búsqueda de nuevas soluciones que supusieran un menor coste y una mayor gama de inversiones.

Las estructuras de distribución de euronotas más importantes son las siguientes (Bergés, Ontiveros y Valero, 1988):

- a) Agencia de colocación múltiple (Multiple Placing Agency). Fue la estructura de distribución originalmente empleada aunque en la actualidad ha caído considerablemente. Este procedimiento da a cada suscriptor el derecho automático a solicitar su participación proporcional en los títulos correspondientes, por tanto, estos títulos son asignados automáticamente a los aseguradores (underwriters) de la emisión, pudiendo estos retenerlos o venderlos.
- b) Agencia de colocación única (Sole Placing Agency). Tan sólo un banco inversor distribuye los títulos con lo que se consigue un mayor control del proceso. Los títulos así distribuidos suelen

denominarse Revolving Underwriting Facility (RUF) que aunque en un principio se utilizaban como sinónimos de NIF, en la actualidad aparecen como una modalidad de estos, asociados a la figura del único banco inversor Lead Manager, y cuando las funciones de suscripción y las de distribución de los títulos son realizadas por bancos distintos. Cuando los suscriptores pueden transferir sus compromisos a otros bancos, aunque garantizando al prestatario la calidad del programa se denominan Transferable Revolving Underwriting Facility (TRUF).

- c) Licitación (Standard Tender Panel). Aparece como contraposición al papel exclusivo de un único banco en la distribución de los títulos. Para ello se utiliza como mecanismo de adjudicación de títulos la puja, consiguiendo la misma aquellas entidades que hayan ofrecido las mejores condiciones.
- d) Licitación continua (Continuous Tender Panel). A través de esta estructura el agente principal de la operación acuerda el precio de referencia de la emisión (Strike Offered Yield) con el sujeto emisor al cual los bancos suscriptores, de forma continua para cada uno de los tramos de la operación, realizarán sus licitaciones. Una modalidad de este esquema es el Issuer Set Margin en el cual el emisor fija el diferencial de los títulos, en relación a una tasa determinada, al que pueden optar los suscriptores.

Las euronotas tienen una estructura de costes muy específica que consta, básicamente, de tres componentes:

- interés pagado; normalmente se emplea como referencia el London Interbank Offered Rate (LIBOR) o el London Interbank Bid Rate (LIBID).
- comisión de suscripción, que se paga por un importe total del programa.
- comisión de dirección, que se paga al agente principal de la operación una vez que esta ha finalizado.

A pesar de que el coste efectivo de este tipo de programas es inferior al de otras modalidades de financiación, como los FRN o los préstamos sindicados, en estos últimos años han perdido importancia a costa del papel eurocomercial. A pesar de ello se ha seguido innovando en las euronotas creándose recientemente dos nuevos títulos:

- Facilidad múltiple (Multi- Option Facility) o MOF, en las que el compromiso de los bancos va más allá del respaldo a la mera emisión de euronotas, extendiéndose a otros instrumentos a corto plazo en distintas monedas y en diferentes mercados.
- Facilidad global (Global Note Facility o Borrowers Options for Notes and Underwritten Standby) llamadas BONUS, que incorporan el compromiso de suscripción por los bancos tanto como respaldo a una emisión de papel comercial en el mercado norteamericano, como a una emisión de euronotas.

N) EUROACCIONES

En un sentido amplio, euroacciones son aquel conjunto de instrumentos financieros que tienen como finalidad la internacionalización del capital propio de las empresas a través de los euromercados.

La difusión de las euroacciones aún se encuentra en fase de expansión representando unos volúmenes ciertamente escasos dentro del proceso de financiación internacional.

La mayor parte de las euroacciones tienen su origen en los países de las Comunidades Europeas, lo cual indica que no han tenido más remedio que acudir a esta innovación para solventar las carencias estructurales de unos mercados internos rígidos y estrechos, completamente incapaces de abastecer de recursos financieros a sus entidades demandantes de fondos.

Las euroacciones son unos instrumentos que suponen un paso adelante en la internacionalización de los mercados financieros y en su posterior integración. Este proceso se ha visto limitado, en algunas ocasiones, por la desconfianza existente, por parte de las empresas emisoras, en temas relativos al control. Esto ha provocado que se realicen emisiones de euroacciones sin derecho a voto (13).

Las mayores emisiones de euroacciones se han efectuado con el ánimo de privatizar empresas públicas de distintos países europeos, o para diversificar el accionariado de grandes compañías internacionales (14).

Las innovaciones más recientes en el campo de las euroacciones son: las notas en acciones, que no son más que títulos de deuda únicamente amortizables mediante acciones, las acciones con warrant, y las acciones multidivisa por las que el capital social de una empresa se denomina en varias monedas.

El mayor problema que originan las euroacciones es la vuelta de las mismas al mercado doméstico en que se emitieron (flowback) lo que muchas veces provoca una caída en su cotización.

España, desde hace muy pocos años, está empezando a internacionalizar el capital de sus empresas y, en la actualidad, acciones de un reducido grupo de grandes empresas, entre las que destacan bancos, cotizan en bolsas extranjeras.

0) OTRAS INNOVACIONES FINANCIERAS PURAS

Además de las innovaciones hasta ahora estudiadas, se han venido produciendo, en estos últimos años, otros tipos de innovaciones que por distintas causas han desaparecido o han perdido parte de la importancia que habían logrado.

Por referirnos tan sólo al caso español, merecen destacarse las siguientes:

- a) Retribución en especie de las cuentas pasivas bancarias. Más que una innovación

financiera puede ser considerada como una nueva política comercial de la empresa que supuso una verdadera revolución en la competencia bancaria a comienzos de los años ochenta.

Esta nueva forma de retribuir los pasivos financieros modificó, incluso físicamente, las oficinas bancarias, convirtiendo sus vitrinas en verdaderas exposiciones de artículos de consumo tales como microordenadores, diccionarios enciclopédicos, bicicletas, vajillas, etc.

La oposición de los comerciantes, la pérdida de la novedad provocada por el paso del tiempo y una reflexión más sosegada por parte de la clientela, casi extinguieron el empleo de este tipo de retribución financiera.

- b) Seguros de prima única. Surgieron a mediados de los años ochenta para intentar ocultar fiscalmente los excedentes financieros de los clientes bancarios, empleándose por parte de aquellas entidades que controlaban compañías de seguros.

El seguro de prima única consiste en un contrato por el que un cliente deposita una cantidad (prima) asegurándose en un plazo determinado la recuperación de la misma más un excedente.

Como no existía reglamentación al respecto, los bancos desviaron importantes cantidades de fondos de sus clientes colocándolas en este tipo de seguros, completamente opacos fiscalmente hablando.

La reacción del Ministerio de Hacienda no se hizo esperar y, al poco tiempo, comenzó a solicitar a las compañías de seguros las listas de clientes que habían suscrito este tipo de pólizas.

Inmediatamente las entidades financieras deshicieron dichas operaciones ofreciendo a sus clientes otros activos financieros menos novedosos pero con menor riesgo de incurrir en un delito fiscal, a la vez que La Unión y el Fénix interponía un recurso ante el Tribunal Económico-Administrativo Central alegando que de cumplir dicha solicitud romperían el secreto

profesional.

Este Tribunal falló a favor del Ministerio de Hacienda a finales de noviembre de 1988, decisión que fue recurrida ante la Audiencia Nacional.

A pesar de ello, en los últimos días de diciembre de ese mismo año, la Audiencia volvió a insistir en la obligatoriedad de comunicación de las listas de clientes que suscribieron dichas pólizas.

En la actualidad las listas de perceptores de primas únicas de relevantes compañías de seguros españolas ya se encuentran en poder del Ministerio de Hacienda.

7.3.2. INNOVACIONES TECNOLÓGICO - FINANCIERAS

Denominamos innovaciones tecnológico-financieras a aquellas que tienen una relación directísima con los avances de la tecnología, ya sea en su origen o en su desarrollo, y que sin ella nunca podrían haberse implantado en las entidades financieras.

En España se inició la utilización de las nuevas tecnologías en el campo bancario a mediados de los años sesenta a través de la aplicación de la informática en las oficinas bancarias. Precisamente, los grandes avances experimentados en el mundo de la informática y en el de las telecomunicaciones son los que en mayor medida han afectado a la reciente evolución del sistema financiero en general, y bancario en particular (Rodríguez Antón, 1988).

El almacenamiento, tratamiento y distribución de forma rápida y precisa de la información, requiere del uso de la informática y de las telecomunicaciones, a la vez que la implantación de la informática en este sector ha hecho posible la creación de nuevos productos y servicios, produciéndose un importante efecto sinérgico entre ellos.

Sobre el gran avance que se ha producido en el campo de la informática no es necesario incidir. Por lo que respecta a los avances en las telecomunicaciones, provocados por la adopción de técnicas electrónicas en el

campo de la conmutación y de técnicas digitales en la transmisión, no les han ido a la zaga. Un ejemplo lo constituye la extensión de las redes públicas de transmisión de datos que han hecho posible su empleo a escala mundial.

Es preciso recalcar, en este punto, las múltiples relaciones existentes entre las denominadas nuevas tecnologías de la información y la actividad bancaria. Como sabemos, estas tecnologías se han venido aplicando al tratamiento de la información, a los servicios de telecomunicaciones y a la automatización de procesos y estas son facetas que caracterizan especialmente al sector bancario. Profundizando un poco más en estas relaciones podemos llegar a configurar un esquema como el recogido en el cuadro 5. En el mismo se recogen las relaciones existentes entre las nuevas tecnologías de la información y la actividad bancaria.

El proceso consiste en la aplicación de las nuevas tecnologías a las entidades bancarias, el cual se ha venido produciendo de forma continuada y sin interrupciones desde hace una serie de años. En concreto, en España, podemos contemplar tres etapas por las que ha transcurrido este proceso, caracterizándose cada una de ellas por unos acontecimientos concretos (Fundesco, 1988):

- a) Una primera etapa, que podemos situar en los años sesenta, en la que prima la importancia de los centros de proceso de datos de las entidades bancarias y en la que se intentaba, prioritariamente, reducir los costes, elevar la seguridad en las operaciones y mejorar la productividad.
- b) La segunda etapa, típica de los años setenta, aborda la problemática del teleproceso, intentando agilizar la gestión mejorando el servicio al cliente.
- c) La etapa actual, representativa de nuestra década, es genuina de la banca electrónica y, en ella, los objetivos son mucho más ambiciosos como mejorar la información para la dirección, elevar la autonomía de las sucursales y, lanzar nuevos productos y servicios financieros.

En el cuadro 6 vemos, de forma esquemática, dicha evolución, así como los objetivos y principales dificultades de cada una de estas fases.

CUADRO 5
RELACIONES ENTRE LAS NUEVAS TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y LA BANCA

NUEVAS TECNOLOGIAS	RELACION	BANCA
<p>SISTEMAS DE INFORMACION</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analisis de flujos de informacion - Estructura de bases de datos - Jerarquia y accesibilidad de la informacion - Informacion de ayuda a la toma de decisiones <p>SERVICIOS DE TELECOMUNICACION</p> <ul style="list-style-type: none"> - Voz, datos, texto e imagen - Telefonía avanzada - Transmision de datos - Telematica - Banda ancha - Integracion - Redes virtuales - Comunicaciones internas - Interbancarias - Externas con clientes - Instituciones relacionadas <p>EQUIPAMIENTO INFORMATICO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ordenadores y terminales - Ofimatica - Soporte logico - Sin clasificar 	<ul style="list-style-type: none"> - Compensacion interbancaria - Actuacion en tiempo real en transferencias - Operaciones en mercados bursatiles internacionales - Control de politica monetaria - Desarrollo de nuevos productos - Medios de pago - Transferencia electronica de fondos - Tiempos de respuesta - Extension del mercado - Velocidad de circulacion del dinero 	<p>BALANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Captacion de pasivo - Colocacion de activos crediticios - Inversion en inmovilizado material - Intermediacion en el mercado interbancario - Cartera de valores - Mercado de divisas - Provision de riesgos <p>CUENTA DE RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Margen financiero - Costes de estructura - Gastos de personal - Gastos generales - Comisiones - Ingresos por servicios <p>ORGANIZACION Y GESTION EMPRESARIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diseño de la red de sucursales - Asignacion de recursos - Productividad - Rentabilidad por tipo de producto y cliente - Planificacion - Gestion de recursos humanos - Seleccion de mercados - Unidades estrategicas de negocio

Fuente: Fundesco, 1988

CUADRO 6

EVOLUCION DEL PROCESO DE ADAPTACION DE LA BANCA ESPAÑOLA A LAS NUEVAS TECNOLOGIAS

ETAPA	OBJETIVOS	DIFICULTADES
1.- Centro de Proceso de Datos Anos 60	<ul style="list-style-type: none"> .Reduc. Costes .Elim. Papel .Mejoras productividad .Mayor seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> .Limitado desarrollo informático .Falta de formación del personal
2.- Teleproceso Anos 70	<ul style="list-style-type: none"> .Mejora en atención al cliente .Mayor rapidez en la gestión 	<ul style="list-style-type: none"> .Sistema de telecomunicaciones .Normativa y homologación
3.- Banca Electronica Anos 80	<ul style="list-style-type: none"> .Mayor autonomía en las sucursales .Nuevos Ptos. Ofimática .Inform. para la Dirección 	<ul style="list-style-type: none"> .Servicios telemáticos .Vacíos legislativos .Incompatibilidades entre equipos

Fuente: FUNDESCO (1988)

Existe una amplia gama de innovaciones tecnológico - financieras que se vienen aplicando por parte de las entidades bancarias y que se encuentran, en algunos casos, muy difundidas entre la clientela y en otros, en pleno proceso de expansión.

Para facilitar el estudio de dichas innovaciones vamos a estructurarlas atendiendo a la orientación de las mismas; es decir, al origen o motivo de un empleo.

De esta forma, distinguiremos tres grandes grupos de innovaciones tecnológico- financieras:

- Innovaciones orientadas a las relaciones con la clientela.
- Innovaciones orientadas a la gestión interna.
- Innovaciones orientadas a las relaciones con otras entidades financieras.

Pasamos a continuación a desarrollar cada uno de estos tipos de innovaciones:

7.3.2.1. INNOVACIONES TECNOLÓGICO- FINANCIERAS ORIENTADAS A LAS RELACIONES CON LA CLIENTELA

Son aquellas que pretenden facilitar el contacto con la clientela posibilitando nuevas formas de acceso de esta a los servicios bancarios tradicionales, agilizando los trámites administrativos de las operaciones básicas y elevando la seguridad y fiabilidad de los medios de pago normalmente empleados.

Dentro de esta categoría podemos destacar las siguientes innovaciones:

A) DISPENSADORES DE EFECTIVO

Son aparatos conectados con los terminales de ventanilla que evitan las labores de recuento manual de dinero en efectivo por parte de los empleados de caja, reduciendo los problemas de cuadre de caja en el arqueado correspondiente. Hasta ahora se vienen utilizando, tan sólo, para operaciones de retirada de efectivo y no de ingreso, debido a problemas técnicos de unificación del tamaño del papel moneda (Massanell, 1984).

B) CAJEROS AUTOMATICOS

Son máquinas, situadas normalmente fuera de las oficinas bancarias, que permiten a los clientes efectuar, en régimen de autoservicio, diversas operaciones tales como (Rodríguez Antón, 1988):

- obtención de efectivo
- peticiones de saldos
- consulta sobre últimos movimientos
- solicitudes de talonarios

aunque se prevé que en un futuro no muy lejano se vean ampliadas a otras como:

- acceso a informaciones bursátiles y, fiscales
- información sobre solicitudes de préstamos
- operaciones de seguros, etc.

aumentando y sofisticando los procedimientos de reconocimiento e identificación de los usuarios autorizados, a través, por ejemplo, del reconocimiento de la voz o de las huellas dactilares, con el fin de incrementar la seguridad este tipo de operaciones (Fundesco, 1988).

Los cajeros automáticos se encuentran muy difundidos y son ampliamente aceptados por la clientela.

Surgieron a fines de los años sesenta y en España comenzaron a utilizarse a mediados de la siguiente década.

La mayor parte de los expertos consultados en el estudio Delphi efectuado por Arthur Andersen (1986) opinaron que hacia 1990 más de la mitad de la clientela bancaria haría uso regular de los servicios ofertados en los cajeros automáticos. Cinco años más tarde, el porcentaje se elevaría, como mínimo, al setenta y cinco por ciento. Dichos expertos opinaron, contrariamente a la opinión generalizada de que los cajeros tendrán carácter multifuncional, que se tenderá a una cierta especialización de los mismos que podría ir orientada en un doble sentido: cajeros dispensadores de dinero y cajeros oferentes de servicios.

A través de los cajeros automáticos los bancos mantienen abiertas sus puertas, para ciertas operaciones básicas, las veinticuatro horas del día, lo que supone un servicio más para el cliente.

El mayor inconveniente de la utilización de cajeros automáticos, aparte de los riesgos implícitos a operaciones efectuadas por máquinas, radica en el, aún hoy, elevado coste de estos equipos.

Para solventar este inconveniente últimamente se está tendiendo a compartir los cajeros automáticos entre varias entidades bancarias; creando redes de pago compartidas. Los efectos que esto puede traer se resumen en cuatro puntos (Arthur Andersen, 1986):

- El hecho de poseer redes de pago compartidas va a suponer una menor diferenciación bancaria, aunque no comprometerá la independencia de las entidades copropietarias.
- Los costes de desarrollo tecnológico se verán sensiblemente reducidos.
- Los bancos que no controlen o pertenezcan a redes de telecomunicaciones no tendrán dificultades en disponer o acceder a estos servicios.

- Se producirá una integración de redes domésticas a nivel internacional elevando, por tanto, la dimensión de los servicios bancarios.

Por lo que respecta al otro inconveniente, no cabe duda que los riesgos de fraude son elevados; en cambio, se considera que las medidas anti-fraude últimamente desarrolladas son bastante eficaces aunque no por ello van a dejar de sufrir pérdidas estimables.

En España existen tres grandes redes de cajeros automáticos: La Red 6000 de la CECA, Servired y 4B sobrepasando en la actualidad las siete mil unidades y operando en tiempo real (Ver cuadro 7).

La Red 6000 se encuentra totalmente integrada en la Confederación Española de Cajas de Ahorro, de la que depende. En cambio las redes 4B y Servired son empresas independientes que prestan servicios a sus bancos asociados. 4B reúne a treinta y tres bancos entre los que destacan Banesto, Central, Hispano Americano, Santander y Popular, siendo su sistema compatible con VISA y Mastercard. Es una sociedad anónima cuyo objetivo es la gestión de cajeros automáticos.

Servired es una sociedad creada por los bancos que la integran aunque dispone de menos atribuciones que la anterior en el sentido de que esta no participa en la elección de los modelos de cajero que debe adquirir cada banco. Está integrada por cincuenta y una entidades entre las que destacan los Bancos Bilbao Vizcaya, Exterior y Crédito Agrícola, y la Caja Postal.

Si el crecimiento del número de cajeros automáticos ha sido importante, no lo es menos el de los reintegros en ellos efectuados. En 1987 estos reintegros casi han supuesto un billón y medio de pesetas, lo que representa un incremento de más del cincuenta por ciento sobre la cantidad demandada el año anterior (15).

Aunque aún no existe una completa compatibilidad se está tendiendo hacia ella y en la actualidad se pueden efectuar operaciones mutuas ya que tanto las empresas fabricantes de los cajeros (IBM, NCR, Nixdorf, Bull, etc.) como las entidades

CUADRO 7
CAJEROS AUTOMATICOS EXISTENTES EN ESPAÑA

SISTEMAS	1984	1985	1986	1987	1988(*)
Red 6000	1315	1755	2555	3161	4300
4 B	708	795	1030	1421	1681
Servired	---	357	495	563	1265
TOTAL	2023	2907	4080	5145	7246

(*) Estimaciones de las propias compañías

Fuente: El Pais, 4/9/1988

bancarias y, por supuesto, los usuarios, están interesados en que se llegue lo antes posible a una completa interoperatividad de todos los cajeros automáticos.

C) TARJETAS DE PLASTICO

Las tarjetas de plástico son instrumentos que permiten acceder a los cajeros automáticos y, por ende, a todos sus servicios, a la vez que posibilitan otra serie de facultades relativas a medios de pago.

El empleo de estas tarjetas ha supuesto una importante reducción de la circulación del dinero en efectivo al ir incrementando su utilización como medio de pago.

Existen dos modalidades básicas de tarjetas de plástico: las tarjetas de crédito, y las de débito.

Las tarjetas de crédito se caracterizan por poseer códigos de identificación personal permitiéndolo realizar transacciones sin la utilización de dinero en efectivo, en cualquier país y en su moneda, facilitando créditos automáticos en efectivo cuando el titular lo requiera hasta un límite determinado. Además, permiten efectuar todas las operaciones implícitas a los cajeros automáticos y a los terminales en punto de venta.

Este tipo de tarjetas se encuentra ampliamente difundido existiendo, a nivel mundial, cuatro grandes compañías emisoras: VISA, Master Card, American Express, y Diner's.

A nivel español, según el informe Nixdorf (1986), las tarjetas más difundidas son VISA, 4B, Sistema 6000 y American Express, aunque la primera sobresale enormemente pues más de las tres cuartas partes de las personas que poseen tarjetas de crédito son titulares de tarjetas VISA.

En el caso de las tarjetas de crédito es necesario diferenciar la mera posesión y la posterior utilización. Aunque la posesión se encuentra muy

extendida, la utilización aún no ha alcanzado los límites previstos. Así, y según este informe, un diez por ciento de los poseedores de tarjetas de crédito no las emplean nunca, un veintiocho por ciento casi nunca, casi un cuarenta por ciento de dos a cinco veces al mes, un doce por ciento de seis a diez veces al mes y el resto más de diez veces al mes. Es más, la mayor parte de las ocasiones en las que se emplea una tarjeta de crédito es como tarjeta de cajero.

La utilización, o posesión, de una tarjeta de crédito proporciona al cliente una serie de ventajas, entre las que destacan la comodidad, la seguridad, por no tener que llevar dinero en efectivo, y la rapidez, y una serie de inconvenientes encabezados por el sentimiento de que se gasta más al poder disponer de la misma y por el temor a que se pierda.

Las tarjetas de débito, también llamadas bancarias o de cajero, es otro tipo de tarjeta de plástico que incluye identificación personal, diferenciándose de las tarjetas de crédito en que tan sólo permiten efectuar pagos en operaciones comerciales si la cuenta del titular tiene saldo suficiente, cargándose el importe de la operación con esa misma fecha. Además permiten, igualmente, todas las operaciones típicas de cajeros, terminales en puntos de venta y dispensadores de dinero.

Las tarjetas de débito más difundidas son las emitidas por los bancos y cajas de ahorro con el apoyo de las tres grandes asociaciones que desarrollan en España los medios de pago: la Sociedad Española de Medios de Pago, Sistemas 4B, S.A. y las Cajas de Ahorro Confederadas; superando en número a las de crédito, aunque su utilización es muy similar a la de estas.

Las principales ventajas de la posesión de tarjetas de débito radican en la comodidad de su uso, en la posibilidad de disponer de dinero sin llevarlo encima, y en la libertad de horario para su utilización. Por contra, los mayores inconvenientes provienen, por un lado, de la mala ubicación de los cajeros automáticos ya que al estar al aire libre se hacen incómodos y posibilitan robos, y por otro de la posibilidad de pérdida.

En la actualidad existen nuevas modalidades de tarjetas de plástico que se caracterizan por llevar

incorporados mayores avances tecnológicos. Así, las tarjetas con circuitos integrados, inventadas en Francia la década pasada y transformadas hasta su última versión de 1986, suponen un importante avance ya que con sus 36kb poseen una capacidad de almacenamiento de dieciseis mil caracteres, y una capacidad de proceso de cincuenta mil instrucciones por segundo. Su microprocesador tiene una memoria ROM que no se puede borrar ni cambiar, tan sólo leerse. Este tipo de tarjeta ha sido lanzada posteriormente por los británicos y nipones.

Son, por tanto, tarjetas con memoria incorporada, pero más avanzadas que las básicas "Chip card", que tienen la capacidad de guardar información que sólo el titular puede utilizar y que pueden llevar incorporados procesos de identificación tales como huellas dactilares o el mapa de fondo de ojo, por lo que el nivel de seguridad es también muy superior al de las tarjetas tradicionales.

Las funciones más importantes que en la actualidad realizan estas tarjetas, además de las genéricas a todo tipo de tarjetas de plástico son: realizar operaciones bancarias y almacenarlas, por lo que no es necesario operar con terminales conectados "on-line" a la red del banco emisor, puesto que posteriormente se aplicarán estas transacciones a la cuenta del cliente, y permitir el acceso a los sistemas de videotex.

Aunque han sido bastante cuestionadas (Sanchez Asiaín, 1984) en estos últimos años están teniendo muy buena acogida, circulando más de veinte millones de unidades, cifra estimable pero aún muy lejos de las tradicionales tarjetas de banda magnética.

D) TERMINALES EN PUNTO DE VENTA (TPV)

Los terminales en punto de venta son aparatos lectores de tarjetas que constituyen el primer punto de una cadena de transmisión electrónica de datos de consulta desde el punto de venta hasta una base de datos con el fin de obtener una autorización para una transacción o para la captura de datos contables (Sanchez Asiaín, 1984).

Estos terminales permiten completar o cerrar las operaciones en el mismo establecimiento en el que se efectuó la transacción comercial. Esto posibilita al comerciante la mecanización de su negocio en aspectos relativos al cobro de sus clientes, la gestión de stocks, el arqueo de caja, las órdenes de compra, etc., y al banco la transferencia electrónica de fondos desde el comprador al vendedor (Massanell, 1984).

Las principales ventajas de los terminales en punto de venta consisten en la reducción de los fraudes a través de la consulta automática de saldos, en el descenso de los costes de float de los minoristas y en la disminución de los costes bancarios de procesamiento de cheques o reguardos de compras efectuadas con tarjetas de crédito.

Los principales inconvenientes, además del coste del propio terminal, radica en la reducción que los bancos podrían experimentar en el cobro de las comisiones por el empleo de las tarjetas de crédito.

Las redes de terminales en punto de venta se encuentran mucho menos desarrolladas que las de cajeros automáticos y las predicciones sobre su crecimiento son inferiores a las de estos. A pesar de ello, se prevé (Arthur Andersen, 1986) que entre un quince y un cincuenta por ciento de la clientela bancaria hará uso, en 1990, de este servicio.

E) EL BANCO EN CASA (HOME BANKING)

A través de esta innovación los bancos ponen a disposición de los clientes en su propio hogar o empresa cierta información y determinandas operaciones que hasta la fecha debían efectuarse a través de las oficinas de estas entidades.

Por ejemplo, el banco en casa permite efectuar transferencias, tramitar créditos, ordenar operaciones bursátiles; es decir, prácticamente todas las operaciones bancarias menos la imposición y reintegro físico de efectivo.

Para implantar en un hogar o en la propia empresa este sistema, es necesario disponer de un terminal (teléfono, telex y monitor) aconsejablemente conectado con un ordenador y una impresora, lo que elevaría sustancialmente su coste. Por ello, los bancos suelen efectuar una segmentación de la clientela, ya que el nivel de servicio que normalmente suelen requerir es dispar.

En el futuro el coste de implantación de este sistema se va a reducir considerablemente gracias al desarrollo del videotex.

El Banco de Santander fue el primero en ofertarlo en España, en 1985, incluyendo las siguientes prestaciones: información financiera sobre el propio banco, operaciones bancarias como cambio de divisas, gestión de letras, conformación de talones, etc, gestión de tesorería y correo electrónico (Cuervo, Parejo, y Rodríguez, 1987). Posteriormente el Banco Hispano Americano implantó su sistema Hispacash con un terminal, tipo ordenador personal, conectado on-line.

Desde 1986 la banca extranjera operante en España comenzó a ofrecer estos servicios a su clientela siendo los pioneros el Citibank, la Banca Morgan y el Manufacturers Hanover Trust Company.

A partir de 1987 el resto de los grandes ha procedido a su introducción en nuestro mercado, tales son los casos del Banco de Vizcaya, Banesto, y Central.

El desarrollo del banco en casa puede dejar reducidos a los cajeros automáticos a meros dispensadores de efectivo, pero para que esto ocurra será necesario que pase algún tiempo, pues los expertos predicen un crecimiento contenido en su difusión ya que esta depende, casi exclusivamente, de la demanda de los clientes. Las predicciones indican que en 1990 menos del quince por ciento de los clientes bancarios utilizarán este servicio, en tanto que cinco años más tarde casi se doblará este porcentaje.

El motivo de la lenta aceptación del banco en casa consiste en que es necesario que se produzcan una serie de cambios socio-culturales, no sólo en lo

referente a la aceptación de las nuevas tecnologías sino también en cuestiones relativas al contacto humano con las propias organizaciones bancarias.

7.3.2.2. INNOVACIONES TECNOLOGICO- FINANCIERAS ORIENTADAS A LA GESTION INTERNA

Son aquellas que facilitan la gestión interna de las entidades bancarias en aspectos relativos a procesamiento, almacenamiento, tratamiento, y distribución de la información que procedente de sus clientes pueda servir como soporte para la toma de decisiones.

Cada vez más la gestión bancaria se va a ver supeditada a una información de gestión fiable y puntual que será proporcionada por los sistemas automatizados en los que toda entidad bancaria deberá invertir si no quiere verse desbordada por el enorme incremento del negocio bancario y por la agilidad de sus competidores.

Dentro de esta categoría caben destacar las siguientes innovaciones:

A) SISTEMAS RELATIVOS A LOS SERVICIOS CENTRALES

Las nuevas tecnologías han provocado un cambio considerable en la forma de actuar de los servicios centrales de las entidades financieras. Por ejemplo, datos contables y estadísticos que antaño tan sólo se podían lograr tras áridas y laboriosas operaciones, en la actualidad se obtienen de forma semi-automática, una vez que se han producido las operaciones que se pretenden analizar.

El sistema central de información o el centro de proceso de datos se encuentra conectado en muchos bancos, mediante teleproceso, con los centros operativos, lo que permite obtener una mayor rentabilidad de estos departamentos. De esta forma todas las funciones de proceso de información posibilitan la elaboración de previsiones, controles de gestión, etc.

Estos centros de procesos de datos están empezando a utilizar sistemas de almacenamiento masivo de información a través del empleo de discos ópticos con una estimable capacidad para archivar gran número de expedientes o contratos, de forma lógica y ordenada, y con una velocidad de recuperación asombrosa.

Igualmente, los servicios centrales suelen reproducir una cantidad elevada de informes, circulares, e incluso manuales, para lo que resulta conveniente la utilización de sistemas inteligentes de fotocopiado combinados con tratamientos de textos y con otros programas de ordenador que permiten la elaboración de impresos, gráficos, e imágenes que sean reproducidas a través de impresoras técnicas, laser o plotters (Massanell, 1984).

B) SISTEMAS RELATIVOS A LAS OFICINAS O SUCURSALES

Son sistemas que se suelen emplear en las oficinas bancarias y que tienden a mejorar el servicio al cliente o a aumentar la eficacia de las operaciones en ellas efectuadas.

Así, las funciones buróticas, tales como los tratamientos de texto, la agenda y el correo electrónicos, los tratamientos de imágenes y de voz, están encaminadas a incrementar la productividad de las tareas administrativas que en número muy elevado se producen de forma repetitiva en una oficina bancaria (Massanell, 1984).

Las funciones de mecanización permiten efectuar tareas de poca importancia cualitativa pero no cuantitativa ahorrando un tiempo precioso, al igual que las funciones de comunicación con otros centros de trabajo que suprimen en buena medida el uso del papel agilizando estos procesos.

Existen otras funciones que van orientadas a disminuir la duración de los trámites de atención al cliente para operaciones impersonales. Por ejemplo, los sistemas interactivos de reconocimiento de firmas facilitan la visualización por pantalla de la firma de

un cliente con tan sólo introducir sus datos personales eliminando la tediosa, lenta y engorrosa tarea del empleado de turno consistente en ir al archivo de firmas (en cartulina o en microfilm) para comprobar su autenticidad.

Las impresoras de libreta con banda magnética, a la vez que incrementan la seguridad de las operaciones al leer la información contenida en dicha banda y no tener que teclear información alguna, permiten agilizar el proceso.

Los sistemas de tratamiento de documentos, entre los que destacan los lectores de talones con caracteres magnetizables, permiten la manipulación de estos elementos así como la posterior transmisión de la información oportuna, en ellos contenida, al centro de proceso de datos y su posterior compensación, tal y como veremos en el punto siguiente, a la vez que otorga o no conformidad respecto al saldo de la cuenta sobre la que se ha extendido dicho talón.

7.3.2.3. INNOVACIONES TECNOLOGICO- FINANCIERAS ORIENTADAS A LAS RELACIONES CON OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS

A través de estas innovaciones se ha pretendido agilizar y modernizar las conexiones interbancarias.

Con el paso del tiempo el número de transacciones financieras ha crecido espectacularmente modificando los procedimientos empleados para el cargo y abono respectivo entre las cuentas correspondientes.

Si hasta hace poco tiempo el intercambio de documentos se realizaba físicamente a través de cámaras de compensación o acuerdos bilaterales, la actual conexión informática interbancaria ha facilitado dichas operaciones suprimiendo el movimiento físico de papel.

A nivel internacional se encuentra perfectamente establecida la conexión y compensación entre bancos de distintas nacionalidades a través del sistema SWIFT (Society for Worldwide International Financial Transactions) que cubre por vía electrónica el campo de transferencias internacionales, estando

adscritos a él más de mil bancos (Rodríguez Antón, 1988) y del sistema CHIPS (Clearing House Interbank Payments System) por el que se ejecutan la mayor parte de las transferencias internacionales en dólares.

Igualmente VISA dispone de un sistema de compensación electrónica, entre sus bancos, a nivel mundial.

En la mayor parte de los países desarrollados existen sistemas de compensación bastante sofisticados. Por ejemplo, el Reino Unido cuenta con el sistema CHAPS (Clearing House Automated Payments System) que realiza compensaciones interbancarias, canaliza transferencias internacionales y permite a los bancos ofrecer múltiples servicios a su clientela, Japón dispone del sistema en línea Zengin ideado para efectuar transferencias entre cuentas de clientes de bancos asociados (Nicholas, 1984), Estados Unidos cuenta con la Bank Wire II que conecta a más de doscientos bancos para transmitir mensajes a bajo coste y la Fedwire que permite realizar transferencias entre bancos y que se está empleando a muy alto nivel (16)

En España el primer proyecto relativo a la conexión de entidades financieras fue el SICA o Sistema de Intercambio de las Cajas de Ahorro que unió los ordenadores de las Cajas de Ahorro Confederadas. En la actualidad se está avanzando en este campo de las conexiones interbancarias bajo la base de la compensación de efectos y para la autorización e intercambio de operaciones realizadas en cajeros automáticos, terminales en punto de venta, etc. Así, el proyecto SITO (Sistema Interbancario de Transmisiones de Operaciones) que ya se utiliza para la compensación de talones, pretende conectar los ordenadores centrales de todas las entidades financieras para agilizar las transferencias bancarias.

7.4. UNA APROXIMACION A LA BANCA DEL FUTURO

El fuerte proceso innovador en que se encuentra inmerso nuestro sistema financiero ha provocado múltiples cambios en la configuración de las entidades que lo integran. Sin embargo, sería un error suponer que los cambios ya han finalizado y que todo está inventado.

Una muestra de los sucesos que pueden producirse en un futuro muy próximo en nuestras entidades bancarias es la siguiente (Fundesco, 1988) (17):

- a) Difusión de tarjetas inteligentes en un porcentaje superior al treinta por ciento de los usuarios de tarjetas (1994).
- b) Interoperatividad entre todas las redes de cajeros de la CEE (1994).
- c) Implantación de cajeros con sistemas de reconocimiento automático de clientes (1995).
- d) Sustitución del ochenta por ciento de las operaciones de caja en ventanilla por cajeros automáticos (1993).
- e) Sustitución de la mitad de la correspondencia bancaria por servicios de telecomunicación (1995).
- f) Funcionamiento en tiempo real de la totalidad de la operativa bancaria (1992).
- g) Gestión integrada de las comunicaciones bancarias (1993).
- h) Establecimiento de redes privadas de telecomunicaciones para dar servicios a estas entidades (1995).
- i) Aparición de operadores de servicios específicos de telecomunicación sobre red pública para entidades financieras (1992).
- j) Uso de infraestructura propia de telecomunicaciones por parte de algún banco (1996).
- k) Utilización de conexiones de servicios integrados en , al menos, el diez por ciento del total de conexiones de la entidad a la red de telecomunicaciones (1992).
- l) Oferta de servicios públicos de telecomunicación en calidad, precio y tiempos de respuesta capaces de satisfacer cualquier demanda a la banca (1993).
- m) Uso, por criterios de rentabilidad económica de medios de telecomunicación internacionales privados como satélites, cables submarinos, etc. (1994).

- n) Aparición de nuevas generaciones de terminales bancarios que provoquen la obsolescencia de los actualmente instalados (1991).
- ñ) Instalación de microordenadores en las principales agencias (1990).
- o) Implantación de sistemas integrados de información para la gestión, producción y comercialización (1989).
- p) Uso de paquetes de software para las aplicaciones comunes al conjunto de las entidades (1992).
- q) Aplicación generalizada de sistemas expertos en sus áreas naturales de utilización (1993).
- r) Reconsideración de los criterios de seguridad en las operaciones por el uso masificado de la tecnología (1990).
- s) Limitaciones legales a la creación y uso de bases de datos (1992).
- t) Implantación de terminales de información y autoservicio (1990).
- u) Generalización de productos de ofimática (1990).
- v) Aparición de nuevas tecnologías de almacenamiento masivo y archivo de documentos (1992).
- w) Implantación de un sistema operativo universal (+ 2000).
- x) Consolidación de sistemas de gestión de grandes bases de datos (1992).
- y) Incremento del cien por cien en el catálogo de productos y servicios comercializados por bancos (1994).
- z) Implantación de agencias automatizadas no atendidas por empleados que supongan, al menos, el diez por ciento de la red (1993).
- aa) Automatización de las operaciones de crédito a particulares (1990).
- ab) Desaparición del monopolio en los servicios de transmisión de datos (1995).
- ac) Diseño de esqueletos generalizados de

aplicaciones para sistemas bancarios (1992).

- ad) Normalización de los sistemas de identificación personal en las tarjetas de plástico (1994).
- ae) Reducción del treinta por ciento en las cifras totales de empleo en bancos (1996).
- af) Instalación de terminales en punto de venta en más del treinta por ciento del mercado potencial (1991).
- ag) Desaparición de la cartilla como registro de movimientos en cuenta (1997).

Todos estos sucesos provocarán una serie de cambios en la forma de actuar tanto de las propias entidades bancarias como de la clientela.

Estas alteraciones en el comportamiento, gustos, "modus operandi" y necesidades de los actores financieros se pueden resumir en los siguientes puntos (Fundesco, 1988):

- Se generalizará el empleo de las tarjetas de plástico como medio de pago frente al uso de dinero en efectivo e incluso talones.
- Acercamiento de los servicios bancarios hasta los comercios o el domicilio o puesto de trabajo del cliente.
- Interconexión de los equipos informáticos de las entidades bancarias.
- Uso extensivo de las telecomunicaciones.
- Modificación en los medios de seguridad de estas entidades.
- Alteración en sus estructuras de costes.
- Cambios en las relaciones existentes entre clientes, comercios, y bancos.
- Transformación y evolución del comportamiento de los clientes bancarios.
- Posibilidad de efectuar operaciones con los bancos fuera del horario de atención al público, etc.

La tecnología y sus aplicaciones se constituyen, de esta forma, en un reto para nuestras entidades financieras que debe ser abordado sin dilación, como pensamos se está haciendo, si pretendemos llegar a desempeñar el papel que nos corresponde en la Europa Comunitaria.

Aunque el camino no es fácil, nuestras entidades cuentan con un importante hecho a su favor. Mientras que múltiples bancos pertenecientes a países Comunitarios en los que las innovaciones financieras, especialmente las tecnológicas, comenzaron a implantarse bastante tiempo atrás, deben proceder a un inmediato programa de modernización de sus equipos informáticos y de telecomunicaciones, de los que ha hecho presa un fulgurante proceso de obsolescencia, nuestras entidades, al partir prácticamente de cero, no deben soportar los costes que todo proceso de reestructuración implica ineludiblemente.

7.5. LA GESTION DE LA INNOVACION FINANCIERA EN LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

Hasta aquí hemos desarrollado un estudio teórico, aunque plagado de múltiples datos reales y opiniones de expertos, sobre los nuevos productos y servicios bancarios que genéricamente están adoptando este tipo de entidades y, especialmente las implantadas en nuestro país.

Sin embargo, no hemos querido finalizar el presente capítulo sin ahondar un poco más en la realidad española, profundizando en algunos aspectos que no han sido tratados en investigaciones anteriores.

Con esta finalidad efectuamos durante los últimos meses de 1987 y primeros de 1988 un estudio acerca del proceso de innovación financiera seguido por la banca privada en España. De este proceso nos interesaba conocer, especialmente, las políticas de innovación que estaban siguiendo estas entidades y, por otro lado, averiguar si efectivamente estaban llevando a cabo un proceso definido y estructurado de gestión de la innovación (18).

Para ello confeccionamos una encuesta (Ver Anexo 7.1) que fue presentada a una muestra significativa de las entidades bancarias privadas operantes en España.

Como de los ciento treinta y ocho bancos privados existentes al 31 de diciembre de 1987 buena parte de ellos (19) pertenecían a un grupo bancario, la muestra quedaba muy reducida ya que no nos interesaba, a estos efectos, conocer la opinión de entidades cuya política de innovaciones estaba completamente supeditada a la decisión del banco líder del grupo al que pertenecían ya que, normalmente, las cuestiones de índole estratégica tan sólo son tratadas en los bancos matriz y no en las filiales, y el tema de nuevos productos y servicios corresponde a esta categoría.

Los medianos y pequeños bancos nunca se han distinguido por efectuar, al menos en España, grandes esfuerzos innovadores por lo que no podían considerarse el centro de nuestro estudio. Por ello tan sólo acudimos a tres de ellos, altamente significativos en nuestro ordenamiento, para que nos contestasen el cuestionario.

Por contra, nuestra atención debía centrarse especialmente en dos segmentos claramente definidos de la banca: los, por aquella época previa a la fusión, llamados siete grandes y los bancos extranjeros. Los primeros por el papel preponderante que juegan en nuestro ordenamiento asumiendo el papel de líderes y los segundos por la innegable sabiduría nueva que han traído de sus casas matrices y que han desarrollado rapidísimamente en nuestras fronteras.

Del grupo de los siete grandes pudimos obtener información, al nivel que pretendíamos, de cinco de ellos y de los bancos extranjeros que llevaban algún tiempo trabajando en España, ya que los recientemente implantados apenas podían ofrecernos información de índole financiera, obtuvimos siete respuestas.

Consideramos que quince bancos, a pesar de no ser una cantidad elevada, si es una muestra significativa por lo arriba apuntado. Sin duda este número se podría haber sobrepasado elevando su grado de significación pero existían tres dificultades o limitaciones. En primer lugar las personas a las que estaba dirigida la encuesta. De la lectura de las preguntas del cuestionario puede deducirse fácilmente que el grado de conocimiento exigido para su contestación es bastante elevado por lo que el cargo en la entidad debe corresponderse con ese nivel, y todos sabemos las dificultades que entrar en contacto con dichos directivos entraña.

En segundo lugar, pretendimos confeccionar una encuesta que contuviese todas aquellas preguntas que considerásemos necesarias para la realización del estudio. Esto nos llevó a incluir treinta y tres preguntas, algunas

de ellas de tipo abierto, que requieren no pocos minutos para su contestación. Esta dificultad, sumada a la anterior, limitaba enormemente el número de directivos que estuviesen dispuestos no sólo a contestar un cuestionario, sino también a gastar un período considerable de su precioso tiempo, quedando prácticamente reducidos a los contactos personales existentes.

Una última dificultad consistía en que los cuestionarios deberían contestarse en un período de tiempo concreto y reducido con el fin de que las respuestas en ellos contenidas fuesen perfectamente homologables en el tiempo, ya que una diferencia en las contestaciones superior a unos pocos meses invalidaría las conclusiones extraídas debido a los fulgurantes cambios que, como acabamos de analizar, se están produciendo en este sector.

A todo ello hay que añadir la petición que una parte considerable de las entidades encuestadas nos hicieron consistente en que la información que nos estaban proporcionando era completamente confidencial. Por ello, cuando pasemos a referirnos a los resultados obtenidos, tan sólo indicaremos, si algún banco difiere ostensiblemente del valor medio, a qué categoría pertenece.

Una vez concretadas las bases del estudio vamos a pasar a analizar la información que nos ha aportado.

Como hemos apuntado anteriormente, el cuestionario se encuentra dividido en dos partes. La primera hace referencia a la política de innovación financiera seguida por las entidades bancarias y la segunda a la gestión propiamente dicha de esa innovación.

Por lo que respecta a la primera parte, las respuestas más destacables han sido las siguientes:

- a) La mayor parte de los bancos encuestados (sesenta por ciento), opinaron que el sistema financiero es bastante innovador, frente al veintisiete por ciento que opinaron que es poco innovador y al trece por ciento que es fuertemente innovador.
- b) El ochenta por ciento de los directivos mantuvo que la evolución reciente del sector contempla un incremento de las innovaciones, frente al veinte por ciento que consideraron la presencia de estancamiento en las mismas.

- c) En lo referente a la capacidad innovadora, en términos de recursos financieros, técnicos y humanos, de su propia entidad, el sesenta por ciento consideró que era similar a la de sus competidores, frente al cuarenta por ciento que opinó que era superior. Ningún banco opinó que era inferior.
- d) A pesar de ello, sólo un treinta y tres por ciento de los directivos encuestados caracterizaron la política seguida en los últimos años por su entidad como fuertemente innovadora. Más de la mitad (el sesenta por ciento) la caracterizó como bastante innovadora, y únicamente el siete por ciento la catalogó como poco innovadora. Ninguna se consideró nada innovadora.
- e) La pregunta sobre qué porcentaje de los productos totales brutos había dedicado su empresa a la innovación en los últimos años fue contestada, tan sólo, por dos entidades, ambas españolas. Una de ellas, de las más grandes del país contestó que un tres por ciento, y la otra, de mediana dimensión, que un quince por ciento. Estos datos son poco significativos y no pueden ser extrapolados al resto de las entidades bancarias.
- f) Por lo que respecta al origen de las innovaciones implantadas en sus empresas, la causa más apuntada fue la existencia de una necesidad imperiosa para la entidad seguida por la aparición de una oportunidad que, procedente el mercado, debía ser aprovechada.
- g) Los tipos de innovaciones más frecuentemente implantados se refieren a creación de procesos, productos o servicios completamente nuevos, a la entrada en nuevos segmentos de mercado, a la creación de nuevas funciones bancarias, a modificaciones graduales de productos o servicios ya existentes, a la implantación de nuevos sistemas organizativos y a la descentralización de tareas. Tampoco pueden olvidarse la diversificación geográfica, los cambios en la presentación y acondicionamiento del producto o servicio, la creación de grupos formativos, etc.
- h) Concretamente, las innovaciones principalmente acometidas en estos últimos años, por parte de estas entidades, fueron las siguientes:
- Tiempo real en procesos informáticos
 - Nueva organización funcional y geográfica.

- Nuevos productos financieros.
- Informatización más amplia.
- Nuevos sistemas de dirección empresarial.
- Nuevos servicios a los clientes.
- Nuevos sistemas de control integrado de gestión.
- Nuevas actuaciones en el mercado de capitales.
- Formación y reciclaje del personal.
- Nueva política comercial.

- i) El ochenta y siete por ciento de los bancos encuestados afirmaron contar actualmente con las innovaciones últimamente acometidas, en tanto que el trece por ciento restante desconocía esta circunstancia.
- j) En lo relativo a la fluctuación de los costes de transformación como consecuencia de la implantación de esas innovaciones, las respuestas fueron muy heterogéneas. Si bien la mayor parte respondió que la repercusión había sido favorable (toda la gran banca nacional así lo hizo), algunos bancos, todos ellos extranjeros, afirmaron que se había producido un incremento de dichos costes, pequeño en ciertos casos (entre un uno y un dos por ciento) y considerable en otro (un veinte por ciento).
- k) Los bancos encuestados opinaron, por término medio, que el setenta y cinco por ciento de sus competidores habían adoptado o emprendido las mismas o similares innovaciones. Aunque la mayor parte de las opiniones se centraron en valores próximos al ochenta por ciento, se produjeron ciertas discrepancias que elevaron al veinticinco por ciento la desviación típica de la serie.
- l) Las innovaciones acometidas por todos estos bancos, a excepción de uno de nacionalidad extranjera, han necesitado una fuerte inversión. Dos de los grandes afirmaron haber invertido tres mil y diez mil millones de pesetas, respectivamente, en tanto que el banco que consideró haber invertido poco dinero dio la cifra de diecinueve millones de pesetas.
- m) De entre los motivos principales que se tuvieron en cuenta para efectuar las innovaciones arriba apuntadas destacan la de ofrecer nuevos productos o servicios a la clientela (ochenta y siete por ciento de las entidades), la posibilidad de incrementar su cuota de mercado (sesenta por ciento), el intento de reducir los costes de transformación (cincuenta y tres por ciento), etc. Sin embargo, resulta curioso el

hecho de que tan sólo el trece por ciento de los bancos encuestados citó el intento de evitar la regulación financiera como uno de los principales motivos que impulsó su proceso de innovación.

- n) La influencia que tiene el proceso de innovación financiera en el empleo bancario ha sido un tema muy controvertido ya que un cuarenta y siete por ciento opinó que se había necesitado nuevos puestos de trabajo, todos ellos muy cualificados, un cuarenta por ciento que se había producido una reducción de la plantilla, y un treinta y tres por ciento que no había existido influencia directa alguna. La suma de estos porcentajes supera el cien por cien, al igual que en otras preguntas, porque algunos directivos opinaron que aunque se había producido una reducción global de la plantilla, también se habían creado nuevos puestos de trabajo con elevada cualificación.
- ñ) Las innovaciones han necesitado una modificación importante en la organización y gestión de las entidades financieras, especialmente a través de la creación de nuevas funciones (ochenta por ciento) y de la responsabilización y participación activa de los empleados (treinta y tres por ciento).
- o) Todos los directivos, sin excepción opinaron que las innovaciones acometidas habían supuesto un importante factor de crecimiento para su entidad.
- p) Por último, cabe destacar que todas las entidades afirmaron que el proceso de innovación había elevado su rentabilidad, el cuarenta por ciento que había incrementado su pasivo y otro cuarenta por ciento que había aumentado su capacidad comercial.

La segunda parte del cuestionario hacía referencia a la gestión de la innovación. En ella pretendíamos conocer si la banca, además de innovar, es decir, incorporar nuevos procesos, productos o servicios, gestiona la misma fijando unos objetivos en materia de I+D, elaborando un presupuesto de innovación, estructurando una política al efecto, etc.

Esta parte presentó múltiples dificultades a los entrevistados ya que en muchos casos no conocían en profundidad estos aspectos de índole estratégica. Por ese motivo algunas preguntas quedaron sin responder, si bien no eran imprescindibles para nuestro estudio al ser demasiado

específicas.

Tal y como hicimos con la primera parte, a continuación, vamos a destacar las respuestas más significativas a las cuestiones aquí planteadas:

- a) Poco más de la mitad de los bancos encuestados afirmaron poseer un departamento o sección encargado de la gestión de la innovación. En cambio, el cuarenta y tres por ciento confesó no poseerlo.
- b) Las denominaciones más empleadas son Departamento de Organización y Métodos, Departamento de Informática, Departamento de Marketing y Departamento de Planificación y Control.
- c) Tan sólo el sesenta por ciento de estas entidades fijan sus objetivos en materia de I+D en función de los medios o recursos disponibles, ya sean humanos, materiales, económicos, etc.
- d) Unicamente el cuarenta por ciento de los bancos encuestados afirma poseer un presupuesto cronológico y global de investigación y desarrollo; y lo que es más revelador, ningún gran banco español elabora dichos presupuestos.
- e) Otro dato desalentador: un escaso treinta y tres por ciento de las entidades analizadas consideraba que su personal, poseía un dominio tecnológico y una capacidad de asimilación de las innovaciones que se estaban produciendo.
- f) Sin embargo, sí se consideraban independientes frente a terceros a la hora de implantar y desarrollar sus nuevas tecnologías (el setenta y uno por ciento de los casos).
- g) Por lo que respecta a la protección que emplean estas entidades a la hora de explotar sus propias innovaciones, algunas opinaron que es imposible efectuar dicha protección, y otras que su alto nivel tecnológico es suficientemente selectivo.
- h) Todos los directivos afirmaron, sin excepción, que la política de innovación seguida por sus entidades es coherente con su plan estratégico.
- i) La misma unanimidad se logró al considerar que sus entidades intentan, a través de estos

planes, reforzar su situación competitiva, tecnológica y comercial.

- j) Tan sólo dos entidades, pertenecientes a la gran banca, afirmaron no poseer un exhaustivo conocimiento de su patrimonio tecnológico.
- k) La opinión sobre si estos bancos poseen tecnologías que les diferencien de sus competidores se encuentra muy repartida ya que el cuarenta y siete por ciento opina favorablemente y el cincuenta y tres por ciento restante, negativamente.
- l) Las labores de "espionaje financiero" se encuentran a la orden del día en nuestra banca, pues todas las entidades encuestadas aseguraron ejercer un seguimiento pormenorizado de las tecnologías utilizadas por sus competidores.
- m) Aunque no de forma unánime, un elevado porcentaje de estos directivos, concretamente el ochenta y cinco por ciento, confirmaron la existencia, en su empresa, de un sistema de gestión de los flujos de información científica y técnica tanto internos como externos.
- n) Por último, aunque dos grandes bancos nacionales afirmaron no poseer un departamento específico de I+D, el setenta y tres por ciento de los que sí cuentan con él opinaron que la concertación entre este departamento y los demás de su entidad funcionaba adecuadamente.

Todo esto nos lleva a la conclusión de que si bien las entidades bancarias están preocupadas por los temas relativos a la innovación financiera, dedican esfuerzos a su implantación y siguen, de forma adecuada, los progresos de sus competidores, no gestionan de forma eficiente sus recursos, infrautilizando el potencial humano y tecnológico que poseen pues muy pocos bancos elaboran presupuestos cronológicos y globales de investigación y desarrollo.

Ello es debido, sin duda, a que la banca prefiere centrar sus esfuerzos en la aplicación o empleo de innovaciones concretas ya existentes que gastar esfuerzos, o mantener un elevado nivel de ocupación, en investigar o desarrollar nuevos productos o procesos financieros que rápidamente van a ser asimilados, en caso de ser rentables, por sus competidores.

Por tanto, la banca privada española, y la extranjera implantada en nuestro país, apenas innovan en el sentido estricto de la palabra. Sí que es verdad que están ofreciendo nuevos productos y servicios, pero lo hacen a través de un proceso de asimilación y adaptación de las últimas, o al menos recientes, innovaciones surgidas en otros países más desarrollados entre los que destacan Estados Unidos, Japón y algunos Comunitarios.

Un importante paso adelante en el campo de la competencia financiera de cara a la próxima firma del Acta Unica Europea se daría si nuestras entidades bancarias, en lugar de basar casi exclusivamente su potencial innovador en la adaptación de productos y servicios ya existentes a nivel internacional, dedicase parte de sus abundantes recursos generados en estos últimos años a investigar y desarrollar, realmente, productos y servicios financieros que limitasen, al menos en parte, las ventajas competitivas referidas especialmente a la diferenciación y, por qué no, también al coste (20), con las que cuenta la gran banca multinacional.

NOTAS

- (1) En este sentido puede verse el capítulo 8 de Bueno, E y otros (1987).
- (2) Vease Harrington, R. (1988) y Gelpi, R. (1988).
- (3) Sobre el tema de la internacionalización financiera de la economía española puede verse Morcillo, P. y Rodríguez Antón, J.M. (1985).
- (4) En este punto vamos a tratar, sin pretender ser exhaustivos, las modalidades que consideramos más importantes y representativas de los nuevos instrumentos financieros.
- (5) Para que un tipo de referencia sea válido debe reflejar, fidedignamente, las variaciones experimentadas en el coste de los fondos del prestamista y deberá ser de conocimiento público, objetivo y neutral. En Estados Unidos se suele utilizar el Prime Rate y en Europa el LIBOR.
- (6) La evolución de los futuros financieros puede verse en Bergés y Ontiveros (1984) y en Bergés, Ontiveros y Valero (1988).
- (7) En este sentido puede consultarse el artículo publicado por Bergés y Ontiveros en El País el 2 de agosto de 1986 titulado "La utilidad de los futuros en divisas".
- (8) El proceso evolutivo de los mercados de opciones puede consultarse en Bergés, Ontiveros y Valero (1988).
- (9) Véase Bergés, Ontiveros y Valero (1988).
- (10) A este respecto puede verse Cuervo, Parejo y Rodríguez (1987), Ramos Gascón (1981), Fernández Alvarez-

Castellanos (1981) y Ortega (1984).

- (11) Además, la banca puede conceder a las entidades emisoras un crédito de aseguramiento que consiste en la apertura de una línea de crédito a favor de estas empresas por si no se colocan todos los pagarés.
- (12) Decreto- Ley 53/ 1962, del 29 de noviembre.
- (13) Por ejemplo, en Francia se pueden negociar independientemente las acciones y sus derechos de voto a través de los certificados de inversión.
- (14) Cabe destacar el caso de la Philips que, en 1987 emitió veinte millones de acciones que representaban cuatrocientos ochenta millones de dólares que fueron colocadas en los mercados de Estados Unidos, Holanda, Alemania, Reino Unido, Japón y Suiza.
- (15) En 1987 las cantidades reintegradas a través de cajeros ascendieron a 1.495.000 millones de pesetas (1095 a través de la Red 6000, 250 a través de 4B y 150 a través de Servired), frente a los 949.000 millones de pesetas de 1986.
- (16) Por encima del medio billón de dólares diario.
- (17) Esta información corresponde a un estudio Delphi efectuado con expertos del sistema financiero español. El año que figura entre paréntesis representa la mediana de las opiniones manifestadas sobre la fecha en la que se producirán dichos sucesos.
- (18) En este sentido cabe citar el trabajo de Morcillo (1989) en el que se analiza por primera vez en España la gestión de la innovación en la gran empresa no financiera española.
- (19) Concretamente sesenta y tres entidades forman parte de algún grupo bancario.
- (20) Ver Porter (1986).

ANEXO 7.1

**CUESTIONARIO
SOBRE
INNOVACION
FINANCIERA
EN ESPAÑA**

A) POLITICA DE INNOVACION FINANCIERA

1.- En su opinión, el sistema financiero es:

- fuertemente innovador
- bastante innovador
- poco innovador
- nada innovador

☐
☐
☐
☐

2.- La evolución reciente de este sector contempla un:

- incremento de las innovaciones
- estancamiento de las innovaciones
- decremento de las innovaciones

☐
☐
☐

3.- La capacidad innovadora de la entidad en términos de recursos financieros, técnicos y humanos, es:

- superior a la de sus competidores
- similar a la de sus competidores
- inferior a la de sus competidores

☐
☐
☐

4.- ¿Cómo se caracterizaría la política innovadora de su empresa en los últimos años?

- fuertemente innovadora
- bastante innovadora
- poco innovadora
- nada innovadora

☐
☐
☐
☐

Comentarios: _____

5.- ¿Qué porcentaje de los productos totales brutos ha dedicado su empresa a la innovación en los últimos años?:

6.- La innovación responde a:

- una necesidad imperativa para la entidad
- una necesidad relativa
- una oportunidad que hay que aprovechar
 - nacida en el seno de la empresa
 - procedente del mercado

- Comentarios: _____

7.- La naturaleza de la innovación es:

- INNOVACION TECNOLOGICA O DE PROCESO

- creación de nuevos procesos
 - nuevo sistema organizativo
 - otro tipo de innovación, ¿puede precisar? _____
- _____
- _____

- INNOVACION DE PRODUCTO O SERVICIO

- creación de un nuevo producto o servicio enteramente nuevo
 - innovación gradual de un producto o servicio ya existente
 - reformulación radical de un producto o servicio ya existente en el mercado
 - otro tipo de innovación, ¿puede precisar? _____
- _____

- INNOVACION COMERCIAL

- nuevo mercado geográfico ☐
- entrada en un nuevo segmento de mercado ☐
- cambios en la presentación y acondicionamiento del producto o servicio ☐
- otro tipo de innovación, ¿puede precisar? _____

_____ ☐

- INNOVACION SOCIAL

- creación de nuevas funciones ☐
- mejora de las condiciones de trabajo ☐
- formación de grupos formativos ☐
- descentralización de tareas ☐
- otro tipo de innovación, ¿puede precisar? _____

_____ ☐

- OTRO TIPO DE INNOVACION

- ¿puede precisar? _____

_____ ☐

8.- Determine la naturaleza de las innovaciones principales acometidas en estos últimos años:

- a) _____
- b) _____
- c) _____

9.- ¿Todas estas innovaciones se encuentran actualmente integradas en su entidad?

- SI ☐
- NO ☐

- ¿cuáles no están presentes? a b c d Otras
- ☐ ☐ ☐ ☐

10.- ¿En qué porcentaje se han reducido o incrementado los costes de transformación a consecuencia de la implantación de estas innovaciones?

+

-

Comentarios: _____

11.- ¿Qué porcentaje del sistema bancario español -- piensa usted que ha adoptado o emprendido las -- mismas o similares innovaciones?

%

Comentarios: _____

12.- Las innovaciones, ¿Han necesitado una fuerte inversión?

- SI ☐

- NO ☐

¿Podría cuantificarla? _____

13.- Estas innovaciones han tenido por objeto principal:

- aumentar la capacidad de obtención de productos bancarios

- reducir los costes de transformación

- poder ofrecer nuevos productos o servicios

- incrementar la cuota de mercado de la entidad

- captar más clientela

- evitar la regulación financiera

Comentarios: _____

☐
☐
☐
☐
☐
☐

14.- Sus innovaciones han necesitado directamente:

- la creación de nuevos empleos (con aumento de la plantilla)
- muy cualificado
- poco cualificado
- una reducción de la plantilla
- en general
- solo en puestos muy cualificados
- ninguna influencia directa

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

15.- Sus innovaciones han necesitado una modificación importante en la organización y gestión de la empresa, a través de la:

- creación de nuevas funciones
- adopción de estructuras paralelas
- mejora de las condiciones de trabajo
- responsabilización y participación activa de los empleados

☐
☐
☐
☐

16.- ¿Piensa que las innovaciones han sido un factor importante en el crecimiento de su empresa?

- SI ☐
- NO ☐

17.- En caso afirmativo, ¿cómo caracterizaría esta influencia?

- aumento del pasivo
- mejora de la rentabilidad de la empresa
- aumento de la plantilla
- aumento del número de oficinas
- refuerzo del potencial de investigación y desarrollo.
- incremento de la actitud comercial de la empresa
- otros, ¿puede precisar? _____

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

18.- En caso negativo, ¿por qué? _____

B) GESTION DE LA INNOVACION

19.- ¿Posee la empresa un departamento o sección encargada de la gestión de la innovación?

- SI ☐

- NO ☐

20.- En caso afirmativo, ¿cuál es su denominación, composición y funciones?: _____

21.- ¿Fija la empresa sus objetivos en materia de investigación y desarrollo en función de los medios o recursos disponibles, ya sean humanos, materiales, económicos, etc.?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

22.- ¿Existe un presupuesto cronológico y global de investigación y desarrollo en su empresa?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

23.- ¿Existe un dominio tecnológico y una capacidad de asimilación de la innovación por parte de todo el personal de la empresa?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

24.- ¿Existe una total independencia de la empresa hacia terceros para implantar y desarrollar su nueva tecnología?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

25.- ¿Qué tipo de protección utiliza su entidad a la hora de explotar sus innovaciones?

- se patentó la invención

- el alto nivel tecnológico de la empresa es, por sí mismo, selectivo

- el poder de mercado de la empresa le permite erigir barreras de entrada

- existe un mercado de inputs imperfecto que favorece la política de innovación de la empresa

- otro tipo de protección, ¿puede precisar? _____

26.- ¿Es coherente la política de innovación con la estrategia de la empresa?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

27.- ¿Intenta la empresa reforzar su situación competitiva tecnológica, y comercial ?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

28.- ¿Existe en la empresa un exhaustivo conocimiento de su patrimonio tecnológico?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

29.- ¿Posee la empresa tecnologías que la diferencien de sus competidores?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

30.- ¿Ejerce la empresa un seguimiento de las tecnologías utilizadas por sus competidores?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios: _____

31.- ¿Existe en la empresa una gestión de los flujos de información científica y técnica, internos y externos?

- SI ☐

- NO ☐

Comentarios _____

32.- Si la productividad de la empresa en materia de I+D no es satisfactoria, ¿Puede indicarnos la o las causas?

- calidad de los responsables de I+D
- competencia de los investigadores
- aislamiento de los mismos
- insuficiente conocimiento de la competencia
- mala gestión de los investigadores (política de incentivos inadecuada)
- falta de interés por parte de la dirección -- hacia esos temas
- escasos recursos financieros
- proyectos de innovación mal estructurados
- dificultad para traducir los éxitos tecnológicos en éxitos comerciales
- otras causas, ¿puede precisar? _____

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

33.- ¿Funciona adecuadamente la concertación entre el departamento de I+D y los demás departamentos de la empresa?

- SI ☐
- NO ☐

Comentarios: _____

CAPITULO 8

**NUEVOS
COMPETIDORES
DE LA
BANCA PRIVADA
EN-
ESPAÑA**

8.1. INTRODUCCION

Una vez que hemos estudiado el poder negociador de los clientes y proveedores bancarios y la existencia de nuevos productos y servicios vamos a pasar a analizar el último de los factores competitivos exógenos que radica en la existencia de nuevos competidores de la banca privada.

No existe la menor duda de que en los momentos actuales el nivel de competencia al que se está enfrentando la banca privada no tiene parangón con épocas anteriores. El proceso de desintermediación financiera, los fuertes beneficios que están alcanzando estas entidades, la apertura de nuestras fronteras al exterior y el proceso de internacionalización de nuestra economía han potenciado enormemente dicha competencia.

Todo ello ha provocado que empresas o instituciones más o menos próximas a la banca hayan intentado captar cierta cuota de mercado tradicionalmente adscrito a estas entidades ofreciendo una serie de productos o servicios claramente competitivos, al ser en muchos casos sustitutivos, de los bancarios.

Por tanto, la amenaza no sólo va a provenir de aquellas nuevas entidades que pretenden incorporarse al ordenamiento bancario, sino también de aquellas otras que llevando tiempo funcionando intentan introducirse en facetas o actividades típicas bancarias sin por ello cambiar su forma jurídica.

Así, podemos distinguir dos tipos de amenazas a las que se debe enfrentar la banca privada. La primera procede de entidades ya existentes, pertenecientes algunas de ellas al ámbito financiero, que van a competir directamente con estas entidades bancarias. La segunda hace referencia a la incorporación de nuevos bancos privados a nuestro ordenamiento lo que implicará un mayor número de competidores en el sector.

En los siguientes puntos desarrollaremos estas amenazas.

8.2. COMPETIDORES ACTUALES DE LA BANCA PRIVADA

Los competidores actuales a los que se tienen que enfrentar estas entidades son de muy distinto tipo. Para sistematizar el análisis correspondiente vamos a clasificarles a través del presente esquema:

- a) Competidores pertenecientes al sector bancario
- b) Competidores pertenecientes al crédito oficial
- c) Otros competidores financieros
- d) Competidores no financieros

8.2.1. COMPETIDORES PERTENECIENTES AL SECTOR BANCARIO

Como vimos en el capítulo 1 del presente trabajo el sector bancario está compuesto por tres tipos de entidades: banca privada, que es el objeto de nuestro estudio, cajas de ahorro y cooperativas de crédito. Qué duda cabe que las primeras entidades a las que se deben enfrentar los bancos privados van a ser, precisamente, el resto de los componentes de este sector.

A continuación pasamos a tratar, muy brevemente, el tema de la competencia provocada por ambos tipos de entidades.

8.2.1.1. CAJAS DE AHORRO

Las cajas de ahorro, surgidas en España a mediados del siglo pasado comenzaron rápidamente a competir con los bancos privados al captar recursos financieros de las economías domésticas.

Tras el Real Decreto- Ley de 21 de noviembre de 1921 por el que se las dividió en dos categorías: cajas generales de ahorro popular y entidades particulares de ahorro y la aprobación de los estatutos de las primeras, ya denominadas confederadas, se configuraron las actuales cajas de ahorro (1).

Aunque tienen un carácter eminentemente social y según rezan sus estatutos son instituciones exentas de lucro mercantil (Pérez de Armiñán, 1983), realizan operaciones típicas del resto de entidades financieras.

Dependen del Ministerio de Economía y Hacienda y de las Comunidades Autónomas, quienes ejercen las funciones de disciplina, inspección y sanción, en las materias de su competencia, de las cajas domiciliadas en su territorio (2).

En la actualidad su número se eleva a setenta y ocho, incluyendo la Caja Postal de Ahorros y se encuentran agrupadas en quince Federaciones.

En estos últimos años estamos asistiendo a un alza espectacular en el grado de competencia que están manteniendo con la banca privada acortando la distancia existente con respecto a este tipo de instituciones. Así, mientras que la

banca privada va disminuyendo, poco a poco, pero de forma continua el porcentaje que tiene en los activos y en los depósitos captados por el sistema bancario, las cajas de ahorro, aún manteniéndose a distancia, no dejan de ir ganando cuota de mercado (3). De esta forma, en 1987 las cajas de ahorro poseían unos activos totales que superaban al treinta por ciento de los del sistema bancario, frente al poco más del sesenta y cinco por ciento de la banca privada. Por lo que respecta al pasivo, los depósitos en pesetas de las cajas superaron ya en 1987 la barrera del cuarenta por ciento en tanto que la banca privada apenas sobrepasaba el cincuenta y cinco por ciento.

Esta evolución se hace mucho más patente si recordamos que tan sólo tres años antes, en 1984, la banca aventajaba a las cajas en cuarenta y tres puntos porcentuales, por lo que respecta a los activos totales y en veintiseis puntos en lo referente a los depósitos en pesetas.

Otro dato que abunda en la importante amenaza que las cajas de ahorro representan para la banca privada se centra en que tan sólo en estos seis últimos años han logrado duplicar sus depósitos manteniendo unas tasas de crecimiento anual en torno al quince por ciento, superior, incluso, al de la propia banca privada.

El mero hecho de que las cajas de ahorro continúen incrementando anualmente su plantilla, frente al fuerte descenso que, como vimos en el capítulo 2, se está produciendo en la contratación bancaria no hace más que indicarnos el excepcional momento por el que están atravesando estas entidades.

Por lo que respecta a la cuenta de resultados vamos a resaltar algunos datos comparados, significativos de la competencia existente entre ambos tipos de entidades.

En el cuadro 1 recogemos una serie de ratios, a diciembre de 1986 y 1987, en los que se observa la evolución relativa de las cajas con respecto a la banca privada.

CUADRO 1

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CAJAS DE AHORRO Y LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

<div style="text-align: center;"> <div style="display: inline-block; transform: rotate(-45deg); transform-origin: center;">RATIOS</div> <div style="display: inline-block; transform: rotate(45deg); transform-origin: center;">AÑOS</div> </div>	1986		1987	
	CAJAS	BANCA PRIVADA	CAJAS	BANCA PRIVADA
PRODUCTOS FINANCIEROS/ PASIVO PATRIMONIAL MEDIO	10.43	10.18	10.55	10.79
COSTES FINANCIEROS/ PASIVO PATRIMONIAL MEDIO	5.45	6.36	5.17	6.83
GASTOS DE EXPLOTACION/ PASIVO PATRIMONIAL MEDIO	3.13	2.67	3.19	2.67
SANEAMIENTOS/ PASIVO PATRIMONIAL MEDIO	0.62	0.76	0.84	0.92
RENTABILIDAD/ ACTIVOS FINANCIEROS	11.79	11.07	11.82	11.71
EMPLEADOS/ OFICINAS	5.22	9.64	5.17	9.50

Fuente: Pereira Rodriguez (1988)

Aunque estructuralmente no existen fuertes discrepancias en términos de ratios, salvo el número de empleados por oficina que casi es el doble en la banca privada que en las cajas, saltan a la vista una serie de valores claramente significativos:

- las cajas de ahorro están volcando sus esfuerzos en la reducción de sus costes financieros, claramente inferiores a los de la banca privada.
- por contra, los productos financieros de las cajas, a pesar de haberse incrementado con respecto al año anterior, lo han hecho en menor medida que los de la banca.
- los gastos de explotación de las cajas si bien se mantienen en un nivel constante, están por encima de los bancarios.
- la rentabilidad calculada sobre activos financieros es ligeramente superior para las cajas aunque en éste último año las distancias con la banca se han acortado ostensiblemente.

Por todo ello, parece claro que las cajas de ahorro se encuentran en disposición de competir directamente con la banca privada, especialmente por lo que respecta al negocio al por menor ya que mientras la banca reduce anualmente el número de oficinas abiertas, las cajas no cesan de incrementarlo existiendo en la actualidad una diferencia próxima a las tres mil oficinas en tanto que hace tan sólo siete años esa diferencia era de cinco mil. Este esfuerzo es considerable habida cuenta de la limitación con que se enfrentan las cajas al ver restringida la capacidad de apertura de oficinas fuera del ámbito de su propia Comunidad Autónoma.

El futuro de las cajas de ahorro no parece que pase, como en el caso de la banca, por los grandes procesos de fusión, sino por fusiones de entidades de pequeña o mediana dimensión. Así, en estos últimos años, nada menos que diecisiete

cajas se han visto inmersas en este tipo de procesos (Marcos Blanco, 1988), estando pendientes un buen número de ellas (4). Igualmente, parece apuntarse una estrategia basada en la firma de acuerdos de cooperación internacional que permitan ofrecer a sus clientes una más variada gama de productos y servicios claramente competitivos con los bancarios, amén de los constantes procesos de fusión y absorción emprendidos con cajas rurales pertenecientes al mismo ámbito geográfico.

8.2.1.2. COOPERATIVAS DE CREDITO

Las cooperativas de crédito son entidades pertenecientes al sistema bancario que tiene como finalidad servir a las necesidades de financiación de las empresas cooperativas a ellas asociadas y a las de los socios de éstas, pudiendo admitir imposiciones de fondos y efectuar los servicios bancarios que sirvan para el mejor desarrollo de sus fines cooperativos, salvo los expresamente reservados a otros establecimientos de crédito (5).

Dependen de la Dirección General de Cooperativas del Ministerio de Trabajo, del Banco de España y del Ministerio de Economía y Hacienda sin olvidar las competencias ya asumidas por algunas Comunidades Autónomas.

Las cooperativas de crédito poseen una cuota de mercado en torno al cuatro por ciento del total del sector bancario y se dividen en cooperativas de crédito agrícolas o cajas rurales y cooperativas de crédito no agrarias.

Las cooperativas de crédito no agrarias son aquellas que tienen carácter urbano y su importancia es inferior a la de las cajas rurales.

Las cooperativas de crédito agrícolas tienen un carácter puramente rural y son promovidas por cooperativas del campo y demás sociedades agrarias. Su objetivo consiste en financiar actividades agrícolas, ganaderas y forestales y su

ámbito de actuación puede ser local, comarcal o provincial. Representan el ochenta por ciento del cooperativismo y poseen más de dos mil quinientas oficinas en todo el territorio nacional. Sus características peculiares y diferenciales con respecto al resto del sistema bancario, relativas a la concentración de riesgos, provocaron una fuerte crisis encabezada por el caso de la Caja Rural Provincial de Jaén que dio lugar a la firma, en mayo de 1984, del Acuerdo Marco de constitución del Grupo Asociado Banco de Crédito Agrícola- Cajas Rurales.

La experiencia, surgida a imagen del Crédit Agricole francés, no tuvo éxito debido a los malos resultados agrícolas de esos años, la escasa profesionalidad de sus directivos y la elevada concentración de riesgos. Es más, en estos últimos años algunas cooperativas agrícolas han desaparecido, como la Caja Rural de Murcia, o han sido absorbidas por cajas de ahorro, como la Caja Rural de Orense por Caja Galicia y la Caja Rural Provincial de Barcelona por la Caja de Ahorros de Barcelona. Todo ello ha llevado a que una parte significativa de las 60 cooperativas que en su día firmaron el acuerdo, encabezadas por el llamado "frente del Duero", lo hayan denunciado creando en 1988 la Sociedad de Servicios Financieros para las Cajas Rurales y Cooperativas de Crédito, que junto a la Sociedad Civil de Estudios y Proyectos, constituida por treinta cooperativas de distintas provincias, pretenden poner las bases para una posterior integración, eso sí, excluyendo al Banco de Crédito Agrícola, al que acusan de haber limitado enormemente su libertad de actuación habiendo ofrecido, a cambio, escasas contraprestaciones (6).

Si bien el grado actual de competencia con la banca privada no es muy grande hay dos hechos que no conviene olvidar y que deben ser tenidos en cuenta por estas entidades.

En primer lugar la enorme importancia que tienen en Europa las redes especializadas en la financiación de las actividades agrícolas (véanse los casos del Crédit Agricole francés, del D.G. Bank alemán o del Rabobank holandés) y en segundo lugar el potencial que el campo tiene en la economía española y al que no puede dar la espalda

nuestra banca privada (7).

8.2.2. COMPETIDORES PERTENECIENTES AL CREDITO OFICIAL

El sistema crediticio está formado por el Banco de España, el sistema bancario y el crédito oficial. Pues bien, a continuación vamos a analizar, brevemente, las amenazas que pueden provenir de estas últimas entidades.

En España, el crédito oficial está compuesto por el Instituto de Crédito Oficial y las entidades que de él dependen: el Banco de Crédito Agrícola, el Banco Hipotecario de España, el Banco de Crédito Industrial y el Banco de Crédito Local. No consideramos aquí el Banco Exterior de España, dependiente directamente del Consejo Superior Bancario y del Banco de España al haber sido incluido en este trabajo como un banco privado más. En la figura 1 recogemos la composición del crédito oficial.

De estas entidades oficiales de crédito sobresale el Banco Hipotecario de España seguido del Banco de Crédito Industrial, tanto por sus inversiones como por los recursos ajenos captados.

Si comparamos en términos absolutos las variables financieras manejadas por la banca pública y la banca privada, detectamos la existencia de una diferencia considerable pues mientras que la banca privada posee unos activos equiparables a más del cincuenta por ciento del total del sistema crediticio, la banca pública apenas llega al diez por ciento.

En cambio, si esta comparación la efectuamos en términos de ratios las conclusiones varían. Analicemos los datos recogidos en el cuadro 2.

Mientras que la banca privada obtiene unos beneficios antes de impuestos sobre activos medios

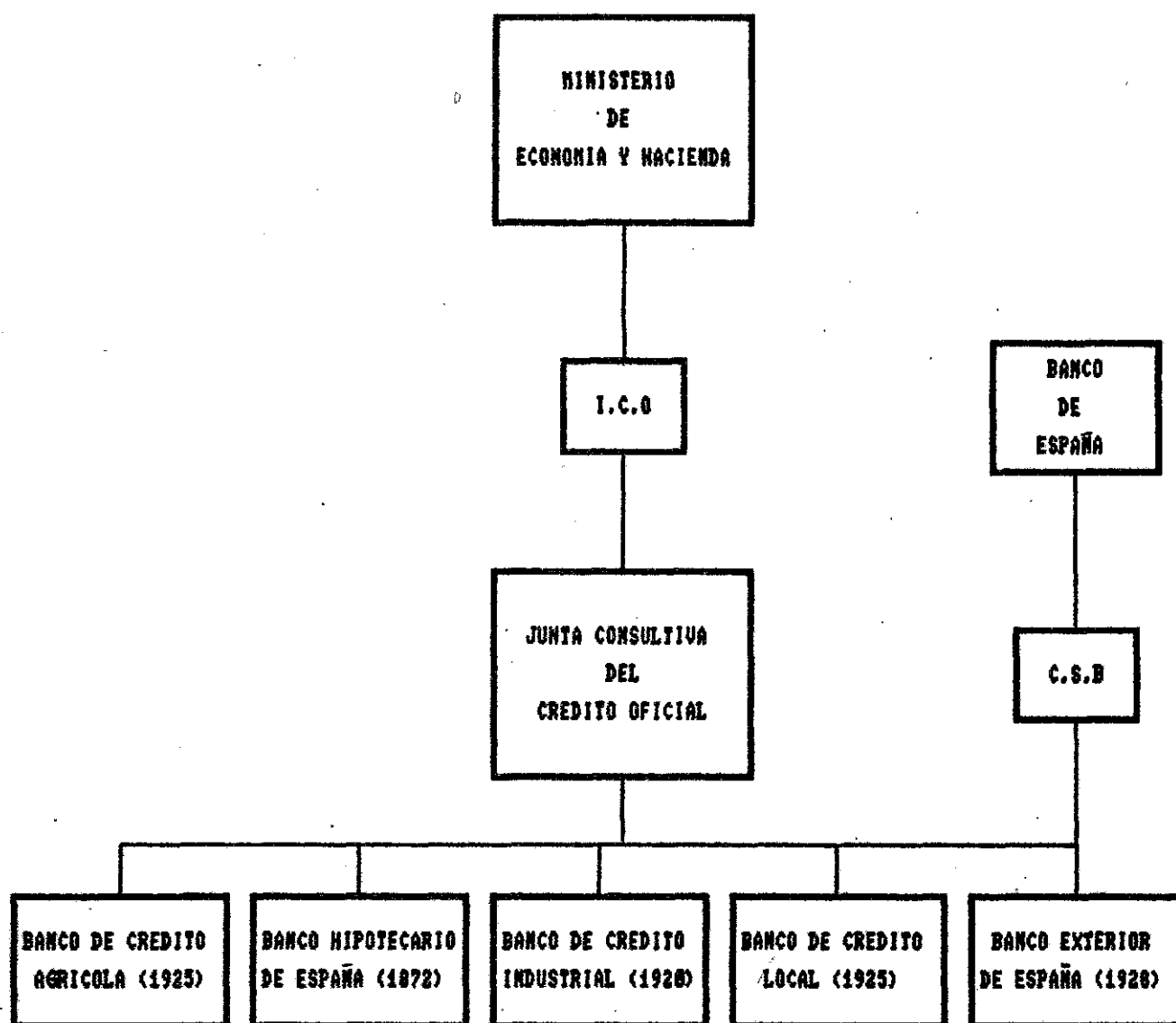


FIGURA 1

FUENTE: GARCIA VARGAS (1984)

CUADRO 2

ANALISIS COMPARATIVO DE LA BANCA PUBLICA Y LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

ANOS	1986		1987	
	BANCA PUBLICA	BANCA PRIVADA	BANCA PUBLICA	BANCA PRIVADA
RATIOS				
GASTOS DE EXPLOTACION/ ACTIVOS MEDIOS	0.47	2.67	0.50	2.67
PROVISIONES Y OTRAS DOTACIONES/ ACTIVOS MEDIOS	1.45	1.20	1.59	1.42
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS ACTIVOS MEDIOS	0.62	0.83	0.97	1.02
RENTABILIDAD SOBRE RECURSOS PROPIOS MEDIOS	29.36	16.53	43.60	18.98

Fuente: Cuervo (1988)

ligeramente superiores a los de la pública, debe soportar un ratio de gastos de explotación equivalente a cuatro veces el de esta y a pesar de ello dedica menos fondos relativos a la dotación de provisiones y obtiene una rentabilidad sobre sus recursos propios medios inferior a la mitad de la lograda por la banca pública.

El análisis correspondiente a la evolución temporal, nos hace ver el fuerte incremento que la rentabilidad del crédito oficial está experimentando en estos últimos años sin que ello conlleve un incremento paralelo en los gastos de explotación de estas entidades.

Por lo que respecta a la competencia que estas entidades públicas van a ejercer frente a la banca privada parece clara la tendencia, iniciada en épocas muy recientes, consistente en financiarse a través de la captación de recursos en el mercado, en completo plano de igualdad con el resto de las entidades crediticias, lo que unido a una redefinición de sus operaciones de activo y a una mayor autonomía operativa, va a permitir, achovechando sus ventajas competitivas basadas en sus reducidos costes de intermediación, hacer frente a unas demandas, en algunos casos concretas (financiación de Comunidades Autónomas, de construcción o compra de viviendas, de actividades agrícolas, etc) y en otras genéricas y típicamente bancarias (8).

8.2.3. OTROS COMPETIDORES FINANCIEROS

Existen un conjunto de intermediarios financieros que desde su relativamente próxima creación, han venido compitiendo, de forma más o menos directa, con la banca y que en estos últimos años han conseguido ocupar una posición de relieve dentro de nuestro sistema financiero.

A continuación pasamos a analizar, individualizada, pero someramente, las amenazas que este tipo de entidades pueden ejercer sobre la banca privada.

8.2.3.1. SOCIEDADES DE FINANCIACION

Son un conjunto de instituciones que realizan funciones de intermediación en los mercados monetario y financiero, al margen del sistema crediticio tradicional.

Cumplen con una función claramente competidora de la banca al financiar las ventas de cierto tipo de empresas y las compras a plazo de sus clientes. Para ello se financian a través de los propios bancos o a través de la emisión de obligaciones y otros activos como los bonos de financiación, aspectos que cada vez tienen mayor peso específico.

El mayor problema con el que se encuentran es su elevado coste financiero que les hace poco competitivos con respecto a la banca privada, lo que ha provocado un descenso en el número de sociedades de financiación existentes en España.

Los sectores que poseen un mayor número de este tipo de entidades son el del automóvil, el del descuento de efectos y el de bienes de equipo.

Por todo ello, y aunque resten negocio a la banca privada al conceder créditos muy específicos, no parece que ni su fuerza ni su reciente evolución puedan inquietar en un futuro próximo a estas entidades.

8.2.3.2. SOCIEDADES DE LEASING

Las sociedades de leasing son entidades que arriendan o alquilan bienes de equipo a otras empresas o a particulares pudiendo efectuar dicho

contrato según distintas modalidades.

Se encuentran reguladas por la Ley 26/1988, de 29 de julio sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, en el que se las considera como entidades de crédito equiparables, en múltiples efectos, a los bancos privados.

A comienzos de 1988 existían en España 117 sociedades de leasing, con un volumen de inversión superior a los ochocientos mil millones de pesetas, lo que supuso un incremento superior al ciento cincuenta por ciento sobre el año anterior.

De las sociedades de leasing que de forma efectiva operaban en esas fechas, la mayor parte dependen o pertenecen a bancos privados. En concreto, de las ochenta activas, veinticuatro dependen de bancos nacionales, trece de bancos extranjeros, seis de cajas de ahorro, otras seis son mixtas de bancos y marcas, tres mixtas de bancos nacionales y extranjeros, otras tres mixtas de bancos y cajas y las veinte restantes independientes (9). Estos valores nos dan una idea de la penetración de la banca en este sector de indudable interés dadas las ventajas que ofrece a las empresas y particulares que acceden al mismo.

Las actividades "que sobresalen en lo referente a los contratos de leasing son los de bienes de equipo (construcción, maquinaria industrial, minería, etc.), automoción, sector inmobiliario e informática.

La diversificación que están emprendiendo estas sociedades es tan amplia que, por ejemplo, en el caso del leasing de automoción, algunas compañías además de financiar la adquisición del bien en sí, financian los gastos en que debe incurrir el comprador, tales como impuestos de circulación y matriculación, seguros, asistencia en carretera, reparaciones, posibles reemplazos en caso de avería, neumáticos, y hasta gasolina (10); es más, y como nota curiosa, Ecofinance actuó como intermediario en el traspaso del futbolista Alemão desde el Botafogo al Atlético de Madrid.

De todo ello deducimos que, a pesar del indudable incremento que están experimentando las operaciones de leasing, y por tanto sus entidades, la amenaza real que este hecho representa para la banca privada es relativamente baja pues se ha anticipado creando sus propias sociedades de leasing a través de las que compite con garantía en dicho mercado (11).

8.2.3.3. SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

Las sociedades de garantía recíproca son entidades dedicadas a apoyar financieramente a las pequeñas y medianas empresas a través de la concesión de avales que respalden solicitudes de créditos presentadas a entidades bancarias.

Se encuentran reguladas por el Real Decreto 1885/1978, de 26 de julio y surgieron para prestar garantías por aval, o por cualquier otro medio, a favor de sus socios, para sus operaciones.

En un principio estuvieron muy mal dotadas de capital (12), lo que unido a la poca experiencia de sus gestores y al poco apoyo que se les prestó desembocó en un aparente fracaso.

Con la entrada en escena del Instituto de la Pequeña y Mediana Industria (IMPI) en 1984, una adecuada política de fusiones y una mayor capitalización por parte de las empresas públicas se inició un giro importante, en el cual se encuentran inmersas.

Las fusiones han provocado una caída considerable en el número de sociedades de garantía recíproca pasando de treinta y siete en 1984 a treinta y una en 1985 y a veintiseis en 1988, pero se ha elevado enormemente su solvencia económica.

Se encuentran repartidas por Comunidades Autónomas, salvo tres que poseen un ámbito nacional

y un caracter sectorial: Transaval (transportes), Branza (construcción) y Sonavalco (comercio), contando con un capital social que se eleva a doce mil millones de pesetas, y unos avales concedidos por valor de más de ciento treinta y cinco mil millones de pesetas repartidos entre veintitres mil empresas (13).

Aunque, en un principio, puede considerarse que compiten frontalmente con los bancos al servir no sólo de avalistas sino también de intermediarios ante los mismos, negociando con mayor poder y firmeza que las pequeñas empresas y obteniendo mejores condiciones que las que estas lograrían de forma individual, las entidades bancarias pueden beneficiarse de la actividad efectuada por estas sociedades llegando incluso a participar en las mismas, por lo que no parece que puedan representar una amenaza considerable.

8.2.3.4. SOCIEDADES DE CREDITO HIPOTECARIO

Las sociedades de crédito hipotecario son instituciones financieras especializadas en la concesión de créditos a largo plazo para la adquisición de viviendas.

Se encuentran reguladas por la Ley 2/ 1981, de 25 de marzo que amplía el mercado hipotecario a estas entidades con el objetivo de incrementar los recursos financieros disponibles para ciertos sectores económicos, especialmente el de la vivienda (14).

Desde su creación han ido incrementando su presencia en el sector de la vivienda hasta llegar a mantener en 1987 una cartera próxima al cuarto de billón de pesetas, destinadas en un sesenta por ciento a préstamos para la adquisición de viviendas (15).

Sin embargo, el hecho de que la mayor parte de las mismas pertenezcan a entidades bancarias privadas anula la posible competencia que

las sociedades de crédito hipotecario pudiesen ofrecer a la banca.

8.2.3.5. COMPANIAS DE SEGUROS

Son entidades cuyo objeto social es la práctica de operaciones de seguro, reaseguro y capitalización.

El sector se encuentra en pleno proceso de adaptación a la normativa Comunitaria tras un intento de reestructuración que comenzó con la Ley de Contrato de Seguros de 1980 y siguió con la Ley de Ordenación de Seguro de 2 de agosto de 1984 y posteriores disposiciones entre las que destaca el Real Decreto Legislativo 1255/86, de 6 de junio.

Tras la limpieza efectuada por la Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras, creada en 1984 y el proceso de concentración emprendido en estos últimos años, las compañías de seguros están experimentando un importante crecimiento en su volumen de primas. A nivel global, las primas del seguro directo en España, en 1987, se elevaron a una cantidad próxima al billón doscientos mil millones con un incremento del dieciocho por ciento con respecto al año anterior (16).

En España existen unas quinientas empresas de seguros pero tan sólo un quince por ciento controla más del ochenta por ciento de las primas, lo que indica la fuerte concentración existente en el sector (17).

Existen tres categorías básicas de empresas de seguros que operan en nuestro país: compañías independientes, compañías filiales de extranjeras y compañías ligadas a grupos bancarios o cajas de ahorro.

Las primeras están compitiendo por asegurarse un puesto en el sector aunque algunas de

ellas, como el grupo Mapfre, se encuentran en franca fase expansiva.

En estos últimos tiempos está empezando a proliferar la presencia de capitales extranjeros en este sector. Así, AGF Seguros se constituyó por la fusión de Fénix Peninsular, Omnia y AGF, y otras empresas como Winterthur, Assicurazioni Generali, UAP, Zurich, etc. ocupan destacados papeles en el sector.

Por último, la presencia de entidades de seguros ligadas a grupos bancarios es relevante como lo demuestra el hecho consistente en que el Banco Bilbao Vizcaya posea el mayor grupo asegurador de España al controlar Corporación General Aseguradora, Euroseguros y Plus Ultra, el Banco Español de Crédito posea la Unión y el Fénix, el Banco Central el grupo Banco Vitalicio, el Banco Hispano Americano La Estrella, etc.

Igualmente la presencia de las cajas de ahorro se hace notar en el sector pues tanto la Caja de Pensiones de Cataluña como la Caja de Barcelona poseen unos grupos aseguradores que mantienen unos volúmenes de primas elevadísimos.

Todo ello hace entrever que si bien el sector seguros se encuentra en pleno proceso expansivo en España, no parece que pueda afectar, en exceso, a la actividad bancaria pues la mayor parte de los grandes bancos controlan grupos o entidades aseguradoras.

8.2.3.6. FONDOS DE PENSIONES

Un plan de pensiones es un contrato que regula los derechos y obligaciones de quienes intervienen en él: un promotor, los partícipes y los beneficiarios (Ver figura 2).

Un fondo de pensiones es el patrimonio de un plan de pensiones con el que deben pagarse sus

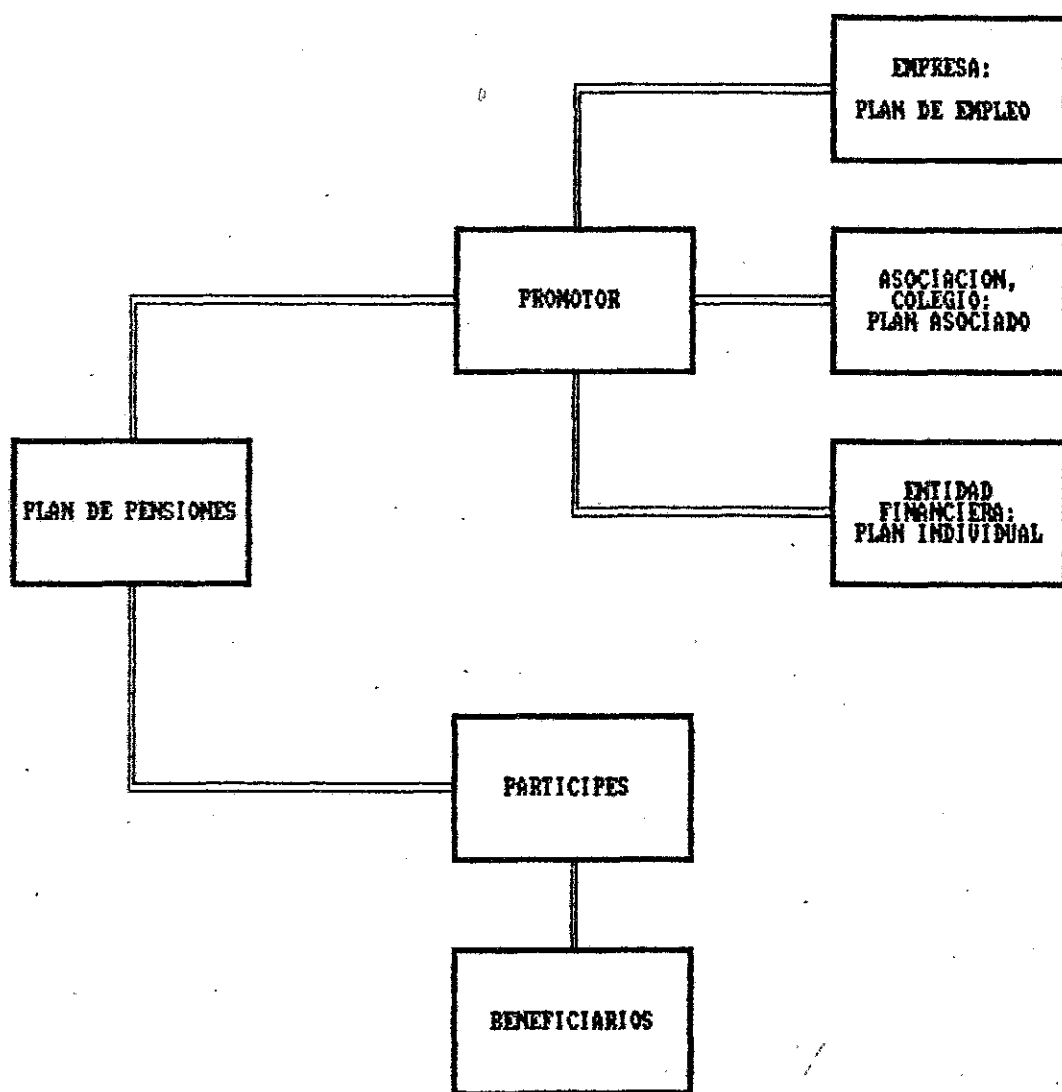


FIGURA 2

ELEMENTOS PERSONALES DE UN PLAN DE PENSIONES

Fuente: Grupo Vitalicio (1988)

prestaciones. No tienen personalidad jurídica, por lo que deben actuar apoyados por una entidad gestora, una entidad depositaria y una comisión de control.

Los fondos y planes de pensiones se encuentran regulados por la Ley de 30 de junio de 1987 y por el Real Decreto del 30 de septiembre de 1988 en los que se fija su naturaleza y funcionamiento como sistema privado de previsión, complementario de la Seguridad Social. Poco tiempo después, a mediados de diciembre se aprobaron sus normas de funcionamiento a través de la actuación de la Dirección General de Seguros y las entidades especialmente afectadas: bancos, cajas y empresas de seguros (18).

La norma contempla tres modalidades de fondos de pensiones: los individuales, de empleo y asociados aunque, hasta el momento, tan sólo los primeros han empezado a funcionar con cierta notoriedad auspiciados por la desgravación fiscal con la que el Gobierno intentó favorecer dichos planes.

Las cantidades recaudadas a través de los fondos de pensiones aún son escasas debido al poco tiempo que se encuentran funcionando en España a pesar de lo cual se prevé un importante crecimiento para el futuro inmediato.

De los dos aspectos básicos de los planes de pensiones, el asegurador y el financiero parece que ha primado más el segundo, lo que ha realizado el papel que las instituciones bancarias van a desempeñar en esta actividad, pues todos los fondos deben situarse en una entidad depositaria que puede ser un banco o una caja de ahorro, actuando como agente de custodia y depósito de los valores mobiliarios y demás activos financieros que integran el fondo de pensiones.

Por otro lado, las entidades gestoras, encargadas de administrar el fondo de pensiones, llevar la contabilidad del mismo y cuidar del cumplimiento de sus especificaciones, se encuentran controladas, mayoritariamente, por estas mismas entidades.

Una triple clasificación, atendiendo al volumen de aportaciones recaudadas, de los fondos de pensiones, entidades gestoras y entidades depositarias, se recoge en el cuadro 3.

Como fácilmente puede deducirse de la información contenida en este cuadro, la banca privada ha sabido tomar las riendas de una actividad nueva y claramente competitiva de la suya, en cuanto que puede detraer fondos de los presupuestos familiares orientados al ahorro y que tradicionalmente se imponían en una cuenta bancaria. Así, las cuatro primeras entidades gestoras de planes de pensiones pertenecen a bancos privados y siete de las diez primeras entidades depositarias son, igualmente, bancos privados, por lo que no parece que tampoco esta actividad pueda ocasionar graves dificultades a los bancos privados.

8.2.3.7. SOCIEDADES DE FACTORING

Las sociedades de factoring, o de factores, son entidades de financiación que se dedican a recuperar o cobrar un crédito que previamente les ha sido transferido por parte de su titular, asumiendo el riesgo del impago correspondiente.

La diferencia más relevante entre una sociedad de factoring y una entidad bancaria radica en que mientras esta última concede un anticipo o descuento sobre una cantidad pendiente de cobro, la primera adquiere el compromiso de pago asumiendo, por tanto, el riesgo de la operación.

Las sociedades de factoring se encuentran reguladas por la misma normativa que el resto de entidades de financiación y por la Orden Ministerial de 13 de mayo de 1981 (Cuervo, Parejo, Rodríguez, 1987).

CUADRO 3

CLASIFICACION DE LOS PLANES DE PENSIONES ATENDIENDO A LAS APORTACIONES RECAUDADAS EN 1988

FONDOS DE PENSIONES	ENTIDADES GESTORAS	ENTIDADES DEPOSITARIAS
BBV, F.P.	BILBAO VIZCAYA, E.G.F.P.	B. BILBAO VIZCAYA
BANESTO, F.P.	BANESTO GESTION, E.G.F.P.	B. ESPAÑOL DE CREDITO
SANTANDER, F.P.	SANTANDER PENSIONES, E.G.F.P.	B. DE SANTANDER
HISPANOAHORRO, F.P.	HISPANO DE PENSIONES, E.G.F.P.	B. CENTRAL
VITALICIO PENSIONES UNO, F.P.	VITALICIO PENSIONES, E.G.F.P.	B. HISPANO AMERICANO
AHORRO MADRID, F.P.	CAJA DE MADRID DE PENSIONES	CAJA MADRID
CAIXA DE BARCELONA 2, F.P.	CAJA DE BARCELONA, S.U. S y R.	CAJA DE BARCELONA
PENSIONES CAIXA, F.P.	GESINCA PENSIONES	LA CAIXA
EUROPOPULAR UIDA, F.P.	UIDA- CAIXA, S.A. S y R.	B. POPULAR ESPAÑOL
SANTANDER II, F.P.	EUROPENSIONES, S.A. E.G.F.P.	B. INTERCONTINENTAL

Fuente: Ranking (1989), No 10 y elaboración propia

En España se encuentran aún poco difundidas (ver cuadro 4) como lo demuestra el hecho de que hasta 1985 tan sólo existían cinco sociedades, tres de ellas ligadas a bancos privados nacionales. En diciembre de 1988 funcionaban ocho, controladas, en su mayor parte por la gran banca, entre las que destacan Hispafactor perteneciente al Banco Hispano Americano a través de la Corporación Financiera Hispamer, Heller Factoring, del Banco Popular o Santander de Factoring de ese mismo banco (19).

La fuerte presencia de las grandes entidades bancarias privadas en este campo de actividad pone de relieve, al igual que en los casos anteriores, la predisposición que tienen a participar, y controlar, si es posible, dichas actividades, anticipándose a otras entidades, financieras o no, que pudiesen limitar o poner en peligro su preponderancia en estos sectores complementarios o afines al estrictamente bancario.

8.2.3.8. LAS SOCIEDADES MEDIADORAS EN EL MERCADO DE DINERO (SMMD)

La existencia de un creciente y pujante mercado interbancario en nuestro país auspiciado por la consolidación del sistema de préstamos de regulación monetaria del Banco de España y el desarrollo de la política de control de la masa monetaria, amén de la cobertura de los desfases de tesorería de las entidades bancarias, requería la existencia de entidades comisionistas, brokers y de otros intermediarios que actuasen por cuenta propia, dealers.

De esta forma, en enero de 1981 el Consejo Ejecutivo del Banco de España permitió la creación de las sociedades mediadoras en el mercado de dinero facultadas para actuar por cuenta propia en los mercados de activos a corto plazo. (Trujillo y Cuervo-Arango, 1986).

Estas sociedades son intermediarios financieros que actúan entre el Banco de España, el

CUADRO 4**EL FACTORING EN EL MUNDO EN 1988**

PAIS	NUMERO DE SOCIEDADES	FACTURACION NACIONAL	FACTURACION INTERNACIONAL	TOTAL
ESTADOS UNIDOS	25	44.800	788	44.800
ITALIA	78	26.265	813	27.878
REINO UNIDO	28	14.800	825	14.825
JAPON	42	6.835	132	6.967
ALEMANIA	14	5.958	1.758	7.708
FRANCIA	12	7.000	475	7.475
SUECIA	10	3.845	346	4.191
HOLANDA	6	3.500	2.000	5.500
FINLANDIA	9	4.067	208	4.267
NORUEGA	25	4.145	175	4.300
ESPAÑA	8	434	106	540

Fuente: APD (1988)
Datos en millones de dólares.

sistema bancario, el resto de entidades financieras, el sector público y el sector privado.

No parece que su actividad pueda suponer merma alguna en la capacidad operativa de los bancos privados aunque su caracter intermediador suponga cierta competencia con estas entidades financieras.

8.2.4. COMPETIDORES NO FINANCIEROS

Existen un conjunto de empresas que no poseen la consideración de financieras, y que desde hace algunos años están ejerciendo cierta competencia con los bancos privados en particular y con el sistema crediticio en general.

Estas empresas, aunque no compiten frontalmente con la banca al no tener las mismas atribuciones y funciones que ella, reducen de forma indirecta su volumen de actividad, especialmente por lo que se refiere a operaciones de activo.

Nos estamos refiriendo, concretamente, a los grandes almacenes. Mientras que antaño la única forma con que podía contar un consumidor sin recursos financieros suficientes o disponibles para efectuar una compra, consistía en solicitar un crédito a una entidad bancaria. En la actualidad dicho trámite no es necesario pues directamente la mayor parte de los grandes almacenes cuentan con sistemas de pago aplazado que permiten a sus clientes, diferir dicho pago en una serie de plazos más o menos flexibles cobrando por ello un interés determinado.

Es más, algunos grandes almacenes poseen tarjetas de compra que permiten adquirir artículos y servicios sin desembolsar en efectivo su importe, siendo éste cargado en la cuenta del cliente con un diferimiento entre uno y dos meses dependiendo de la fecha de compra de los artículos.

Igualmente, y aunque ya hablamos de ellas

en el capítulo anterior, cabe mencionar aquí el protagonismo que las compañías emisoras de tarjetas de plástico han logrado y que ha supuesto para la banca privada repercusiones tanto beneficiosas como desfavorables dependiendo de la consideración que hagamos del uso de sus productos.

8.3. AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES BANCARIOS

Una vez que hemos analizado la existencia de competidores actuales de la banca privada vamos a pasar a analizar la amenaza que para esta puede suponer la entrada de nuevos competidores en su sector.

La amenaza de ingreso en un sector de la economía va a depender tanto de las barreras de entrada a las que se deba enfrentar como de la reacción que espere se produzca de los competidores actuales. Cuanto más altas sean estas barreras y mayor sea la animosidad de estos, menor será la amenaza de entrada (Porter, 1986).

Tradicionalmente se admite la existencia de siete factores que actúan como barreras de entrada:

- a) Economías de escala, que obligan a la empresa que ingresa a incrementar rápidamente su tamaño para ser competitiva y aprovechar dichas economías para no incurrir en desventajas de costes.
- b) Diferenciación de productos, pues obliga a los nuevos competidores a efectuar grandes gastos para superar la lealtad existente previamente por parte de los clientes hacia las empresas del sector.
- c) Requisito de capital. No cabe duda que a mayores necesidades de inversión de grandes capitales las posibilidades de ingreso reducen el espectro de entidades a introducirse en el sector.
- d) Costes cambiantes. Si se producen costes por cambiar de proveedor, los nuevos proveedores entrantes deberán ofrecer sus

productos a un precio inferior para que los clientes cambien su proveedor habitual.

- e) Acceso a los canales de distribución. En cuanto que exista dificultad para acceder a un canal de distribución que coloque sus productos, la amenaza de ingreso será mucho menor.
- f) Desventajas de coste independientes de las economías de escala, originadas porque los competidores actuales posean tecnologías patentadas, fácil acceso a las materias primas, ubicaciones favorables, subsidios gubernamentales, y curva de experiencia.
- g) Política gubernamental. Los gobiernos pueden limitar el acceso a un sector exigiendo unos fuertes requisitos de entrada a la vez que el otorgamiento de una autorización previa sin la cual ninguna nueva empresa puede operar, lo cual limita las amenazas de entrada.

De una u otra forma la mayor parte de estos factores han incidido en la escasa amenaza de entrada de nuevos competidores bancarios, especialmente el último o barrera de entrada legal, los fuertes requisitos de capital y las desventajas de coste provocadas tanto por la existencia de economías de escala como por otras causas entre las que destacan emplazamientos favorables para las oficinas y posicionamiento en la curva de experiencia.

En nuestro país la aparición de nuevos competidores bancarios se supedita a la entrada de nuevos bancos extranjeros a nuestro ordenamiento y a la concesión de nuevas fichas para bancos españoles.

A pesar de la existencia de fuertes barreras de entrada actuales, se prevé que en un breve plazo se vayan debilitando tanto por la creciente liberalización de nuestro sistema financiero como por la próxima entrada en vigor del Acta Unica Europea.

Sobre el tema de la entrada de la banca extranjera no nos detendremos pues nos remitimos a lo

apuntado en el capítulo 2, tan sólo recordar la incesante entrada de bancos extranjeros desde su primera liberalización que ha permitido que en una década se implantaran en nuestro territorio nada menos que treinta y siete nuevos bancos que han ido, poco a poco, incrementando su cuota de mercado en detrimento de nuestra banca privada.

Por lo que respecta a la creación de nuevos bancos privados españoles, se están siguiendo dos caminos distintos. En primer lugar, emplear fichas de bancos inactivos o que deseen ser vendidos por sus accionistas. Este ha sido el caso de: Bancapital, entidad creada por Mercapital en base a la ficha del Banco Industrial del Tajo, Banco de Inversión, creado por Agepasa con la ficha del Banco de Huesca y el Banco de Inversión y Servicios Financieros, auspiciado por un grupo de profesionales en base al antiguo Banco de Crédito Comercial.

La segunda vía consiste en la concesión de una nueva ficha bancaria por parte del Ministerio de Economía y Hacienda tras el visto bueno del Banco emisor. Este camino, como veremos en el próximo capítulo, ha sido seguido por el Sabadell Multibanca, por el Banco Universal y por Credipas, estando en fase de autorización el Banco de Alcalá, Eurocapital y Fibanc.

8.4. EL FUTURO DE LA COMPETENCIA BANCARIA

Hasta el momento, hemos estudiado cuáles son los competidores actuales o potenciales de la banca privada tanto pertenecientes a su propio ámbito como afines o incluso ajenos al mismo.

En este punto vamos a analizar el futuro de la competencia bancaria, tema ante el cual nuestras entidades se están preparando sin demora, contraatacando a través de aquellas actividades en las que pueden obtener ventajas comparativas con respecto a sus competidores.

Las opiniones de los expertos (Arthur Andersen, 1986) se orientan en el sentido de que las

principales amenazas van a proceder de sectores económicos ajenos al bancario. La competencia de estas entidades no bancarias no va a cambiar la estructura global del mercado financiero, aunque sí va a alterar determinados aspectos particulares ya que van a tender a especializarse en facetas muy específicas en las que pueden hacer frente a las entidades bancarias privadas.

El citado informe señala que, sin embargo, tanto las sociedades de crédito hipotecario como los intermediarios financieros se introducirán en actividades estrictamente bancarias. Las sociedades de crédito hipotecario competirán por la concesión de créditos hipotecarios y por la captación de pasivo, tanto de particulares como de empresas, estando presentes en la mayor parte de las áreas del negocio bancario. Los intermediarios financieros se orientarán a la prestación de servicios de asesoramiento financiero, administración de patrimonios y carteras e intervención en el mercado de dinero, participando en la captación de pasivos y en la financiación de clientes institucionales.

Otro tipo de entidades como las empresas de distribución, compañías aseguradoras, sociedades de leasing o la propia Administración presentan una amenaza más incierta (Ver cuadro 5).

Las compañías de seguros se orientarán a la prestación de servicios de administración de patrimonios y asesoría financiera a particulares, compitiendo con la banca en la captación de depósitos mediante fondos de pensiones.

Las empresas de distribución se centrarán en el mercado de economías domésticas, especialmente en préstamos para el consumo y medios de pago.

Las sociedades de leasing, que tendrán un gran crecimiento en la próxima década competirán en el área de las inversiones crediticias.

Los intermediarios financieros ofrecerán a los clientes institucionales servicios relacionados con cambios y mercados monetarios internacionales (Ver cuadros 6 y 7).

CUADRO 5

NUEVAS INCORPORACIONES AL SECTOR BANCARIO

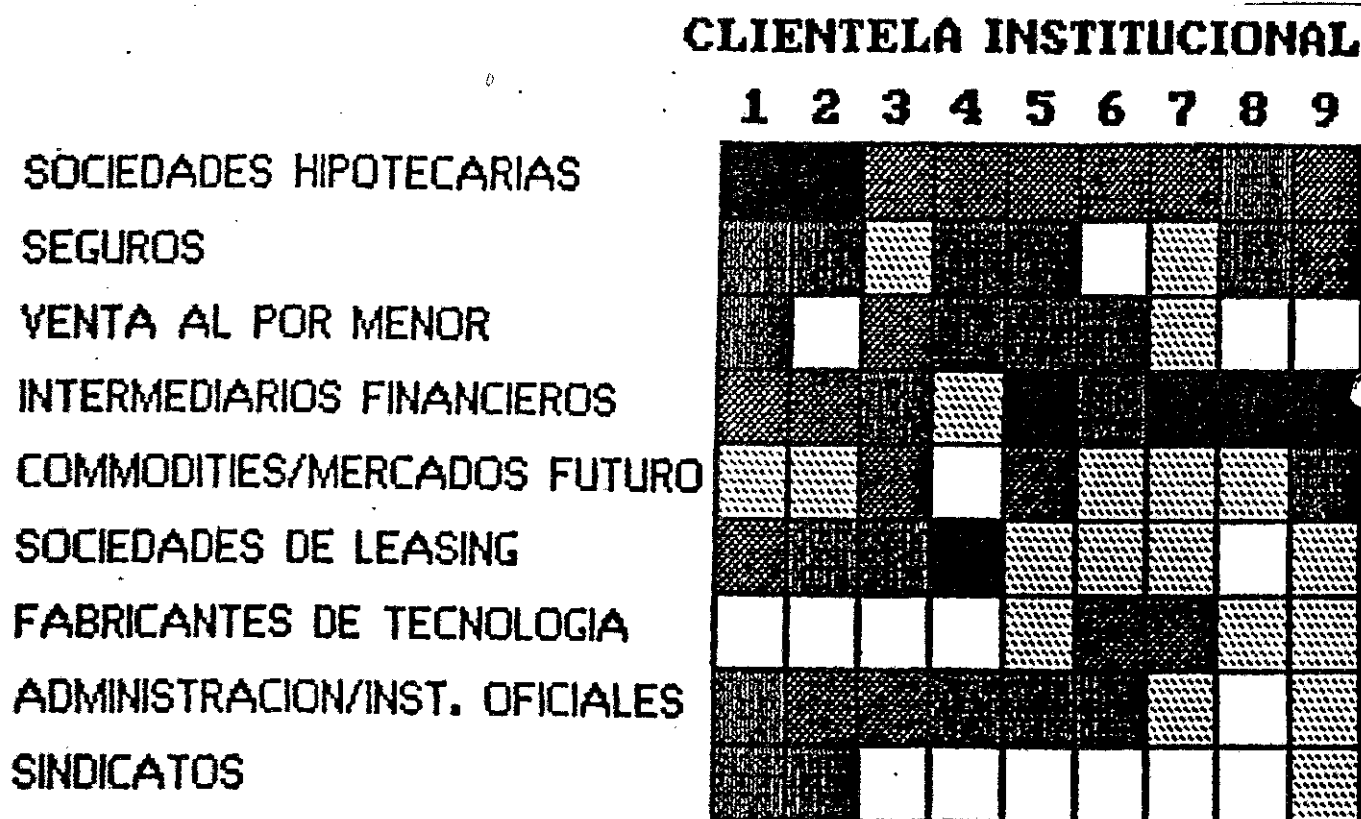
TIPOS DE ENTIDADES	ESPAÑA	
	IMPROBABLE	PROBABLE
SOCIEDADES HIPOTECARIAS	31	69
SEGUROS	49	51
VENTA AL POR MENOR	53	47
INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	33	67
COMMODITIES Y MERCADOS DE FUTURO	67	33
SOCIEDADES DE LEASING/ALQUILER	58	58
FABRICANTES DE TECNOLOGIA	74	26
ADMON. Y OTRAS INST. OFICIALES	48	52
SINDICATOS	73	27
OTROS SECTORES NO FINANCIEROS	85	15

100 0
% DE RESPUESTAS

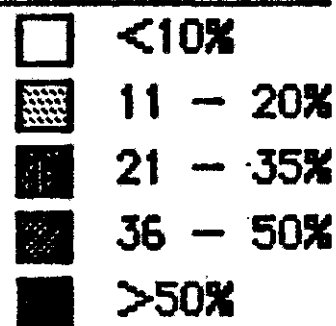
Fuente: Andersen (1986)

OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA COMPETENCIA NO BANCARIA

A CLIENTES INSTITUCIONALES

**CLIENTELA INSTITUCIONAL**

1. DEPOSITOS
2. FINANCIACION A EMPRESAS
3. FINANCIACION OPERAC. COMERCIALES
4. LEASING
5. MERCADO MONETARIO
6. EFT
7. CASH MANAGEMENT
8. ADMINISTRACION DE CARTERAS
9. ASESORAMIENTO FINANCIERO

% DE RESPUESTAS

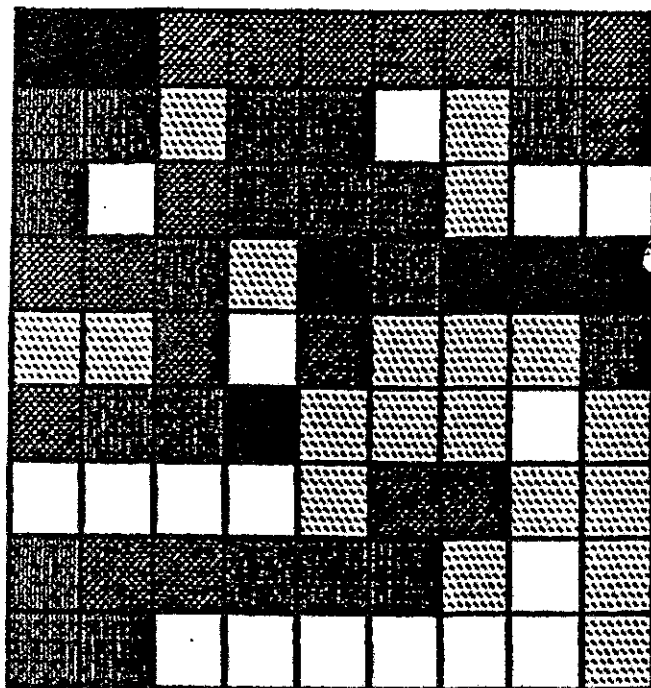
OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA COMPETENCIA NO BANCARIA

A CLIENTES INSTITUCIONALES

CLIENTELA INSTITUCIONAL

1 2 3 4 5 6 7 8 9

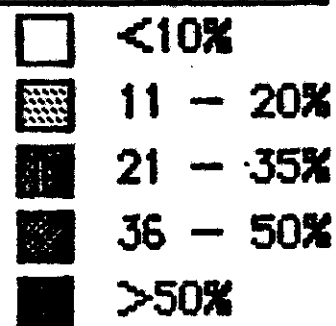
SOCIEDADES HIPOTECARIAS
 SEGUROS
 VENTA AL POR MENOR
 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS
 COMMODITIES/MERCADOS FUTURO
 SOCIEDADES DE LEASING
 FABRICANTES DE TECNOLOGIA
 ADMINISTRACION/INST. OFICIALES
 SINDICATOS



CLIENTELA INSTITUCIONAL

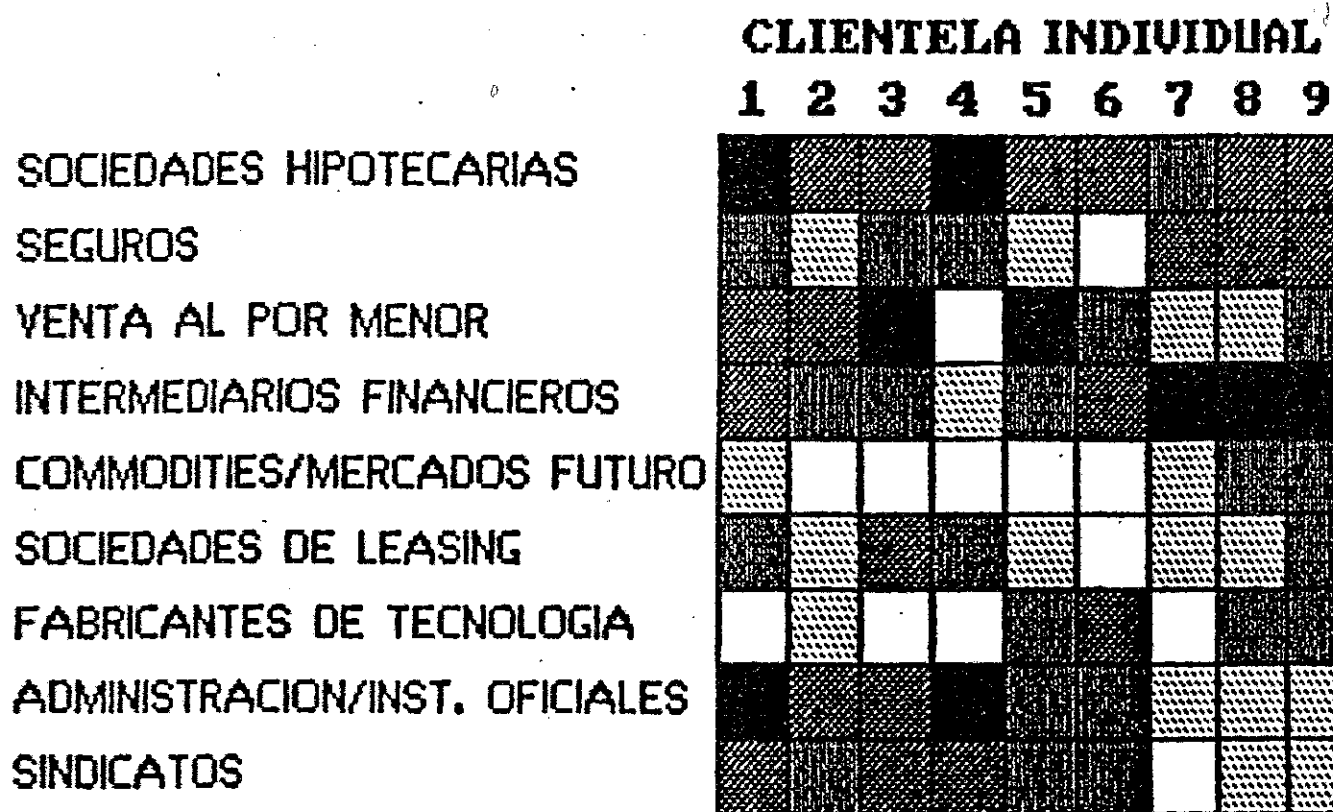
1. DEPOSITOS
2. FINANCIACION A EMPRESAS
3. FINANCIACION OPERAC. COMERCIALES
4. LEASING
5. MERCADO MONETARIO
6. EFT
7. CASH MANAGEMENT
8. ADMINISTRACION DE CARTERAS
9. ASESORAMIENTO FINANCIERO

% DE RESPUESTAS



OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA COMPETENCIA NO BANCARIA

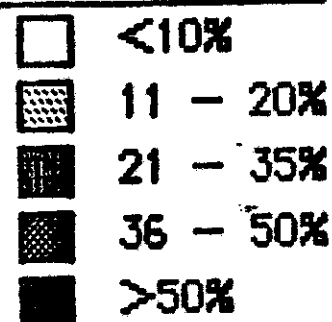
A PARTICULARES



CLIENTELA INDIVIDUAL

1. CUENTAS DE AHORRO
2. CUENTAS CORRIENTES
3. CREDITO Y PRESTAMOS PERSONALES
4. PRESTAMOS HIPOTECARIOS
5. TARJETAS DE CREDITO/DEBITO
6. EFT
7. ADMINISTRACION DE PATRIMONIOS
8. ADMINISTRACION DE CARTERAS
9. ASESORAMIENTO FINANCIERO

% DE RESPUESTAS

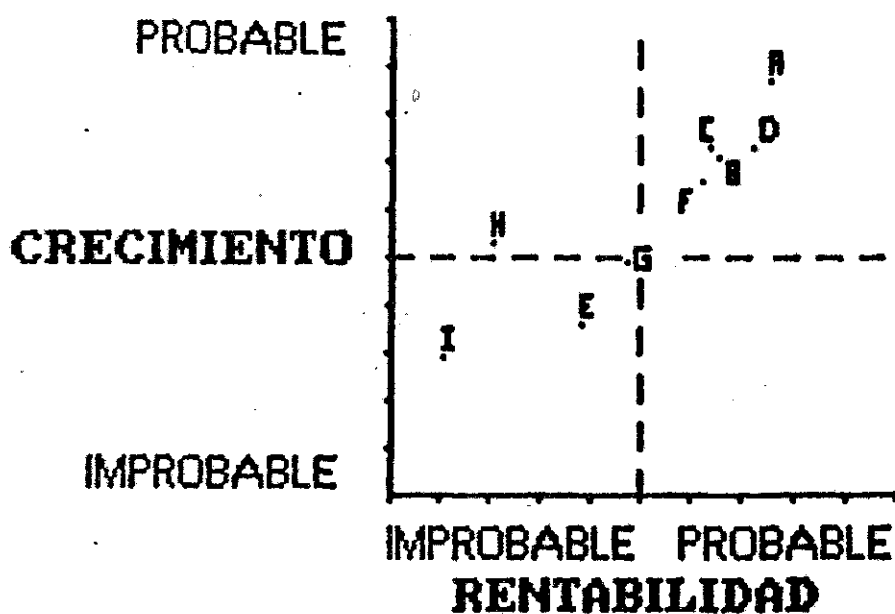


Fuente: Andersen (1986)

Estas entidades tendrán un éxito dispar aunque las buenas perspectivas del mercado bancario hacen pensar que no será improbable el mantenimiento de unas cuotas considerables de crecimiento y rentabilidad. En opinión de los expertos consultados en este informe, las sociedades hipotecarias, seguidas por los intermediarios financieros y las compañías aseguradoras serán quienes mayor éxito obtengan en sus nuevas actividades (Ver figura 3).

Según otros estudios (Nixdorf 1986), la amenaza principal por lo que respecta a clientes individuales va a proceder de entidades muy especializadas que van a contactar con mayor precisión con las necesidades de la clientela. De esta forma los particulares van a dejar de acudir a los bancos para solicitar créditos específicos, orientándose a las empresas que suministran dichos bienes de consumo. Así, los grandes almacenes financiarán buena parte de las compras de muebles, electrodomésticos, etc, las compañías de seguros harán lo propio en su actividad, las sociedades hipotecarias financiarán la adquisición de viviendas, e incluso las agencias de viajes concederán créditos para la realización de viajes.

En definitiva, el futuro de la actividad bancaria no va a estar bajo control absoluto de la banca privada, pues deberá compartirlo con otro tipo de empresas, a pesar de lo cual seguirá manteniendo cierta preponderancia pues, como vimos en el capítulo anterior, también ella se está introduciendo en otras actividades consiguiendo sinérgias positivas y contrarrestando las posibles pérdidas de poder ocasionadas por la entrada de nuevos competidores.



- A. SOCIEDADES HIPOTECARIAS
- B. SEGUROS
- C. VENTA AL POR MENOR
- D. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS
- E. COMMODITIES Y MERCADOS DE FUTURO

- F. SOCIEDADES DE LEASING
- G. FABRICANTES DE TECNOLOGIA
- H. ADMINISTRACION
- I. SINDICATOS

FIGURA 3

EXITO DE LA COMPETENCIA NO BANCARIA

Fuente: Andersen (1986)

NOTAS

- (1) La evolución de las cajas de ahorro puede verse en Cuervo, A. (1977), Sistema Financiero Español, UNED Madrid.
- (2) En este sentido puede verse el capítulo 6 de Bueno, E. y otros (1987).
- (3) Un estudio comparativo de las entidades del sistema bancario español puede verse en Arranz Moro, J. (1987).
- (4) Las Cajas de Castilla La Mancha y Caja de Granada con Caja de Ronda, Caja de Alicante y Murcia con la Caja de Torrent, cinco Cajas de Castilla- León (Popular y Provincial de Valladolid, León, Zamora y Avila), la Caja de Ahorros de Salamanca con la Caja Rural de Ciudad Rodrigo, y las ocho cajas integradas en la Federación Vasco Navarra (Dinero no.1, mayo 1988).
- (5) Ver Real Decreto 2860/1978.
- (6) En este sentido puede verse el número 6, de octubre de 1988, de la Revista Ranking, dedicado a las Cajas de Ahorro.
- (7) En 1987 la banca privada tan sólo financió el 22,1% de las actividades agrarias, frente al 36,9% de las cajas rurales. (García de Blas, 1988).
- (8) Sobre el tema de la banca pública puede verse el no.30, febrero- marzo de 1988, de la revista Economistas.
- (9) En este sentido puede verse el no.3 de la revista Ranking, de julio de 1988 dedicado especialmente al leasing.

- (10) Posibilidades ofrecidas por Lease Plan España.
- (11) En 1987 las sociedades de leasing pertenecientes a bancos privados ocuparon posiciones de privilegio. Así, Bansaider de leasing, perteneciente al Banco de Santander, fue la primera por volumen de arrendamientos, Lisban, del Banco de Bilbao, la tercera, Leasing Vizcaya la cuarta, etc.
- (12) Tan sólo debían poseer un capital social de 50 millones de pesetas con un desembolso del 25%.
- (13) A este respecto puede verse el no.9 de la revista Ranking, de enero de 1989.
- (14) Véase Durán, J.J. y Santillana, A. (1983): Configuración del mercado hipotecario español. Papeles de Economía Española. Suplemento sobre el Sistema Financiero no.1, Madrid.
- (15) Gomez de Miguel, J.M. (1988): La financiación privilegiada al sector de la vivienda. Economistas, n 30, Madrid.
- (16) Un estudio sobre el sector seguros en España fue realizado en 1988 por un equipo del que formaba parte el autor: Lizcano, J., Castelló, E., Morcillo, P. y Rodríguez Antón, J.M. (1988): La salud del seguro, Rating, n 3, septiembre, Madrid.
- (17) Véase el no. 5 de la revista Ranking de septiembre de 1988.
- (18) En este sentido puede verse el no.10 de la revista Ranking, de febrero de 1989, que tiene como tema clase los fondos de pensiones.
- (19) Pueden encontrarse opiniones de estas empresas en Del Rio, R. (1988): Queridísimos morosos. Ranking, no.7, noviembre, Madrid.

CAPITULO 9

**ESTRATEGIAS
FORMULADAS
POR LA
BANCA PRIVADA
EN-
ESPAÑA**

9.1. INTRODUCCION

Para concluir el presente trabajo y una vez que hemos determinado tanto la estructura interna del sector bancario como el grado de competencia existente en el mismo, vamos a efectuar el estudio correspondiente de las estrategias que en estos momentos están formulando nuestras entidades bancarias.

En este sentido, partiendo de los ya clásicos conceptos de ventajas y estrategias competitivas, vamos a definir un proceso lógico que permita a nuestras entidades bancarias efectuar una correcta formulación de estas estrategias.

Para ello, ha sido imprescindible llegar a un perfecto conocimiento del escenario económico al que se van a tener que enfrentar así como de las ventajas competitivas con que cuenta cada entidad. A continuación cada banco procederá a fijar sus misiones, las cuales se plasmarán en unos objetivos determinados que intentarán lograrse a través de unas estrategias concretas.

Como las estrategias bancarias nunca se dan de forma aislada, estableceremos una matriz estratégica en la que recogeremos las posibles estrategias que puede formular una entidad bancaria.

El presente capítulo concluirá con un estudio individualizado de las estrategias que están formulando nuestros bancos privados, haciendo especial mención a los grandes.

No cabe duda que el puesto que nuestra banca va a ocupar en el ordenamiento internacional en un futuro inmediato y el papel de comparsa o protagonista que le va a tocar representar va a depender, en gran medida, de las estrategias que está formulando desde un pasado muy reciente y de las que en un plazo realmente breve debe definir, si no se quiere ver sobrepasada por unos acontecimientos, ya inevitables, y muy difícilmente controlables.

9.2. CLASES DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS BANCARIAS

Antes de entrar en profundidad en la formulación de las estrategias bancarias, vamos a efectuar un breve análisis de las estrategias competitivas que puede definir, como cualquier otro tipo de empresa, una entidad bancaria.

Denominamos estrategias competitivas bancarias a aquel conjunto de acciones, ofensivas o defensivas, tendentes a mantener la posición competitiva de estas entidades en el sector en el que operan, mejorarla o buscar un nuevo posicionamiento con la finalidad de lograr un mayor rendimiento del capital invertido (Porter, 1982).

Como vemos en el cuadro 1, existen tres tipos fundamentales de estrategias competitivas genéricas, denominadas por nosotros de primer orden y que se formulan en base a un doble eje compuesto por el ámbito competitivo en el que se pretenden desarrollar y por las ventajas competitivas en las que se basan.

Las primeras, basadas en diferenciación, surgen cuando la entidad tiene un objetivo estratégico o su ámbito competitivo es amplio, normalmente el sector de actividad, y pretende desarrollar una ventaja competitiva basada en la exclusividad del cliente.

Estas estrategias están orientadas hacia los clientes, intentando satisfacer sus necesidades aunque se corre el doble riesgo de que las entidades competidoras adopten procesos de imitación limitando

CUADRO 1

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS GENERICAS

VENTAJAS COMPETITIVAS

EXCLUSIVIDAD DEL CLIENTE COSTE REDUCIDO

OBJETIVO ESTRATEGICO	SECTOR	D I F E R E N C I A - C I O N	L I D E R A Z G O D E C O S T E S
	SEGMENTO	S E G M E N T A C I O N	

Fuente: Porter (1982)

los efectos de la diferenciación y que la lealtad se pueda ver vulnerada por unos precios más bajos de la competencia (Bueno, 1987). En España, el banco que, por excelencia, ha defendido estas estrategias ha sido, antes de la fusión y aún ahora lo sigue haciendo, el Bilbao, anteponiendo la calidad al coste.

Para que se produzca una adecuada diferenciación, ya sea tecnológica, de imagen de marca, de diseño de productos o servicios, de atención a la clientela, etc., son necesarios una serie de requisitos organizacionales, como una fuerte coordinación entre las funciones de I + D, el desarrollo del producto o servicio y su comercialización y una fuerte motivación para incentivar a los empleados creativos, a la vez que una serie de habilidades y recursos, como instinto creativo, ingeniería de producto, habilidad comercial, reputación de liderazgo en tecnología y calidad, etc. (Porter, 1982).

Las estrategias basadas en costes surgen cuando la empresa trata de aprovechar una ventaja competitiva como es una estructura de costes reducidos intentando ser líderes en este aspecto en el sector en el que se opera. Así, el Popular es el banco de los denominados grandes que posee los menores costes operativos, lo que le permite ocupar una posición muy destacable en cualquiera de los rankings de rentabilidad.

Estas estrategias se orientan hacia el producto aunque se corre el riesgo de que los posibles cambios tecnológicos anulen el aprendizaje logrado a lo largo de muchos años por la empresa. Para poder ser líderes en costes es necesario que se produzca un rígido control de los mismos basado en una organización muy estructurada y con sistemas de incentivos basados, eminentemente, en alcanzar objetivos cuantificables; para ello es necesaria una inversión constante, una supervisión detallada de los empleados y unos sistemas de distribución con bajo coste.

Por último, las estrategias basadas en segmentación están orientadas a la búsqueda de un enfoque competitivo reducido, centrándose en un segmento de la línea de producto o en un mercado geográfico o en un grupo específico de clientes. Opción estratégica que ha sabido desarrollar adecuadamente el Banco de Sabadell.

La segmentación se puede efectuar atendiendo a una serie de variables entre las que sobresalen las geográficas, demográficas, de comportamiento del consumidor y de niveles de renta.

Estas estrategias se basan en los mismos factores que las anteriores pero en un ámbito competitivo más reducido. El banco privado español que ha empleado con mayor decisión esta estrategia ha sido el Hispano Americano llegando a definir hasta diecisiete segmentos de mercado.

La otra categoría de estrategias, que denominaremos específicas, apoyan y colaboran con las genéricas en la consecución de los objetivos fijados, haciendo mención a la forma o dirección de desarrollo empresarial según el enfoque de Ansoff (1965) apoyándose, a su vez, en las denominadas complementarias y que en el caso de las entidades bancarias cobran un protagonismo superior a su nombre. Corresponden a la primera categoría las estrategias de mantenimiento de la posición competitiva, las de crecimiento y las de reestructuración; y a la segunda las de innovación y las de entorno (ver figura 1).

Las estrategias de mantenimiento de la posición competitiva pretenden minimizar los riesgos implícitos a la actividad empresarial respondiendo al objetivo de supervivencia de la empresa. También se denominan de crecimiento cero orientándose hacia un tamaño eficiente.

Son estrategias de tipo defensivo adoptadas por entidades sin relevantes ventajas competitivas, debiendo conformarse con mantener, lo que en algunos casos no es poco, su posición competitiva actual. Son típicas de pequeños y medianos bancos españoles, así como de bancos extranjeros durante los primeros años de actividad en nuestro mercado, hasta que se produce su asentamiento y adaptación definitiva al mismo.

Las estrategias de crecimiento son aquellas que tienden a incrementar el tamaño o dimensión de una entidad. El crecimiento interno y externo son los primeros niveles a los que nos vamos a referir e influyen de manera determinante en la estructura de la empresa.

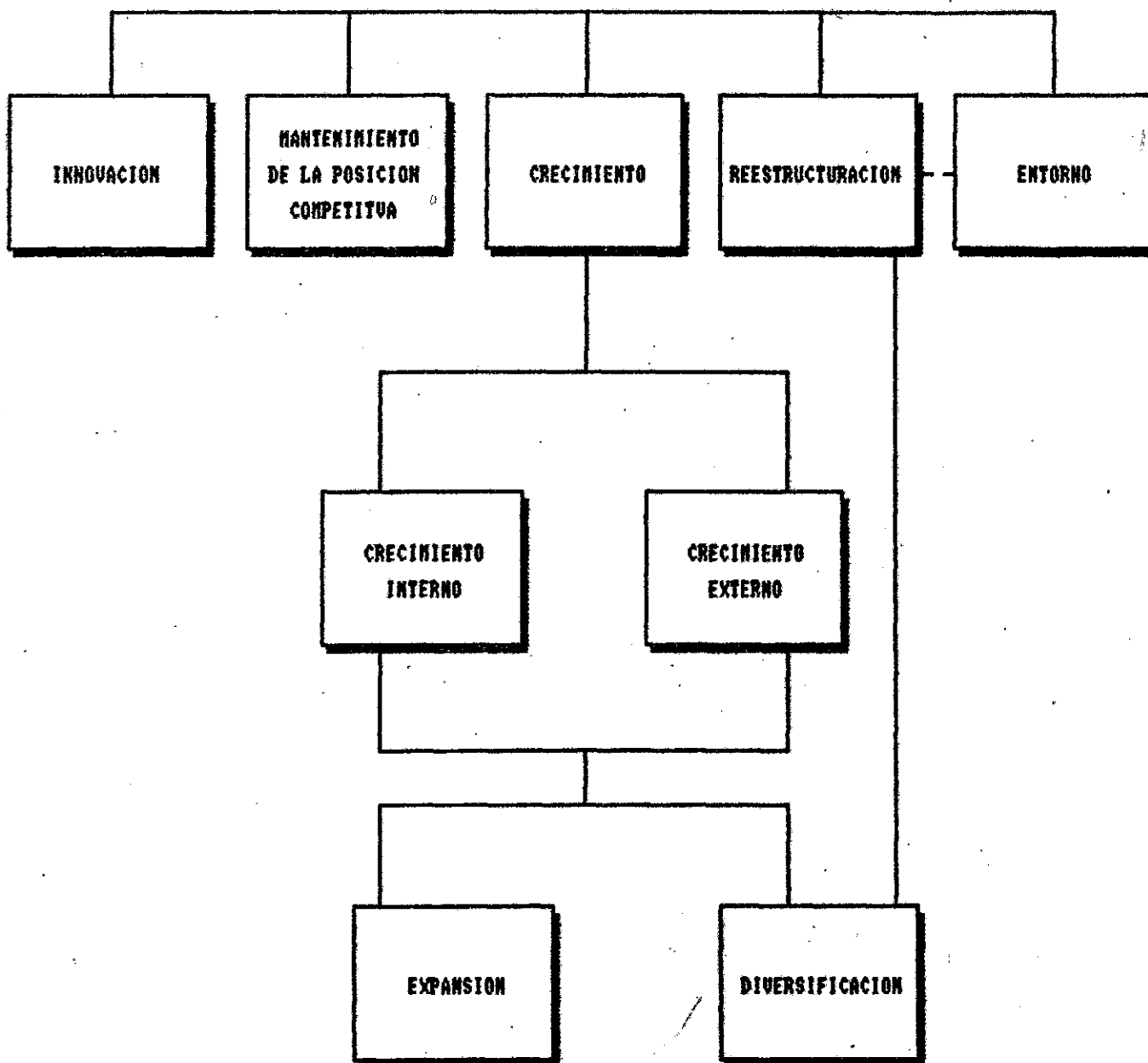


FIGURA 1

CLASES DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS ESPECIFICAS Y COMPLEMENTARIAS

Fuente: Bueno (1987) y elaboracion propia.

El crecimiento interno se basa en la generación de nuevas inversiones en el seno de la empresa creando una capacidad productiva nueva. Se la denomina de crecimiento natural. Las entidades bancarias suelen crecer a través de la apertura de nuevas sucursales, o a través del ofrecimiento de nuevos productos y servicios empleando la red existente o ampliándola.

En cambio, el crecimiento externo se logra mediante la adquisición y control de empresas que ya se encuentran en funcionamiento, por lo que no se genera nueva inversión. Esta modalidad intenta obtener el mayor efecto sinérgico posible como consecuencia de combinar ventajas competitivas distintas de empresas que se puedan complementar. Precisamente, uno de los factores negativos que desaconsejaban la fusión entre los Bancos Banesto y Central era la escasa complementariedad existente entre las posibles ventajas competitivas de ambas entidades.

Es interesante analizar la estrategia de crecimiento externo como forma, no solo de expansión en el mercado interior, sino de diversificación internacional, tal y como lo hace, por ejemplo, el Banco de Santander.

Toda empresa debe decidir qué vector de crecimiento va a seguir, en función de la evaluación estratégica, tanto interna como externa, que haya efectuado. En principio dispone de dos posibilidades: expansión o diversificación. La expansión consiste en continuar en el mismo campo de actividad que hasta el momento venía desarrollando la empresa, manteniendo su actual relación producto-mercado pero buscando una mayor cuota de mercado. Corresponden a esta categoría los procesos de crecimiento emprendidos entre bancos orientados al mismo tipo de segmento de mercado.

En cambio la diversificación, es un paso más allá que dan algunas empresas cuando estiman que con su actividad actual no pueden alcanzar los objetivos fijados, cuando sus excedentes financieros disponibles superan los recursos requeridos para crecer a través de su actividad actual o cuando las ventajas inherentes a la diversificación son superiores a las de la expansión. Ejemplos característicos de procesos de diversificación son los emprendidos por bancos que adquieren, crean o llegan a alianzas con otro tipo de

empresas cuya actividad difiere, en mayor o menor medida, de la suya.

Las estrategias de reestructuración surgen como remedio a una situación de crisis empresarial o bien a causa de una decisión de cambio. En el primer caso tienen un carácter puramente defensivo, tratando de resolver los problemas que afectan a la entidad, ya sean provocados por un sobredimensionamiento, muy típico en la banca española como vimos en el capítulo 3, de la red o de la plantilla, o de ambas; por un proceso acelerado de obsolescencia técnica, por una deficiente situación financiera con escasos márgenes e incluso pérdidas, o por una inadecuada estructura organizativa incapaz de sacar a la entidad de la crisis.

En el segundo caso, dichas estrategias, de corte ofensivo, pueden venir provocadas por la decisión de variar el campo de actividad por motivos de atractivo, expectativas, fase descendente del ciclo de vida de las actividades tradicionales, etc., con lo que entraríamos en diversificación, o por una decisión de variar la estructura organizativa reorientándola, según la misión de la entidad, hacia una mayor fragmentación o integración.

Para concluir, vamos a entrar en las denominadas estrategias complementarias, que se dividen en estrategias de innovación y de entorno.

Se denominan estrategias de innovación aquellas que impulsan las tareas de investigación y desarrollo de las empresas con la finalidad de independizar sus necesidades tecnológicas de sus proveedores habituales. También pueden ser motivadas por una necesidad imperativa de supervivencia de la empresa, o por una necesidad relativa o de mantenimiento o tan sólo por la posibilidad de aprovechar una oportunidad que se le presenta anticipándose a la competencia.

Tal y como vimos en el capítulo 7, existen varias categorías de innovaciones bancarias que nosotros englobamos en dos: innovaciones financieras puras e innovaciones tecnológico-financieras.

Por lo que respecta a la otra categoría de

estrategias competitivas complementarias, las llamadas de entorno, pretenden una mayor integración de la entidad con la realidad social en la que actúa. Las entidades bancarias están efectuando esfuerzos considerables a través de programas de formación a todos los niveles, aunque especialmente directivo que, además de elevar el nivel profesional de los mismos, permite una mayor integración del personal en la entidad (1).

Empleando el mismo fundamento teórico, pero específicamente aplicado a las entidades financieras, Ballarín (1985) propugna la existencia, de tres tipos de estrategias bancarias (ver figura 2):

- Estrategias producto-mercado, provocadas por la aparición de nuevos competidores y por el creciente proceso de innovación financiera
- Estrategias financieras, orientadas a maximizar el valor de las entidades bancarias
- Estrategias geográficas, con el fin de incrementar la influencia espacial de las mismas.

Algunos autores mantienen que la estrategia bancaria se centra en la identificación y explotación de interrelaciones existentes entre los negocios actuales, en una dinámica que permita anticiparse a las nuevas combinaciones productos-mercados (Cuervo, 1989).

Dichas interrelaciones pueden surgir por transferencias de know how producidas cuando las capacidades, conocimientos y prácticas adquiridos en un negocio son transferidos y aplicados a otras unidades estratégicas de negocio o motivadas por la realización de actividades compartidas entre los negocios a través de la misma red de oficinas, equipos informáticos, infraestructura organizativa, etc.

Según este planteamiento, podemos encontrar cuatro posibles estrategias a seguir por parte de nuestras entidades bancarias (ver figura 3):

- Estrategias de distribución nacional,

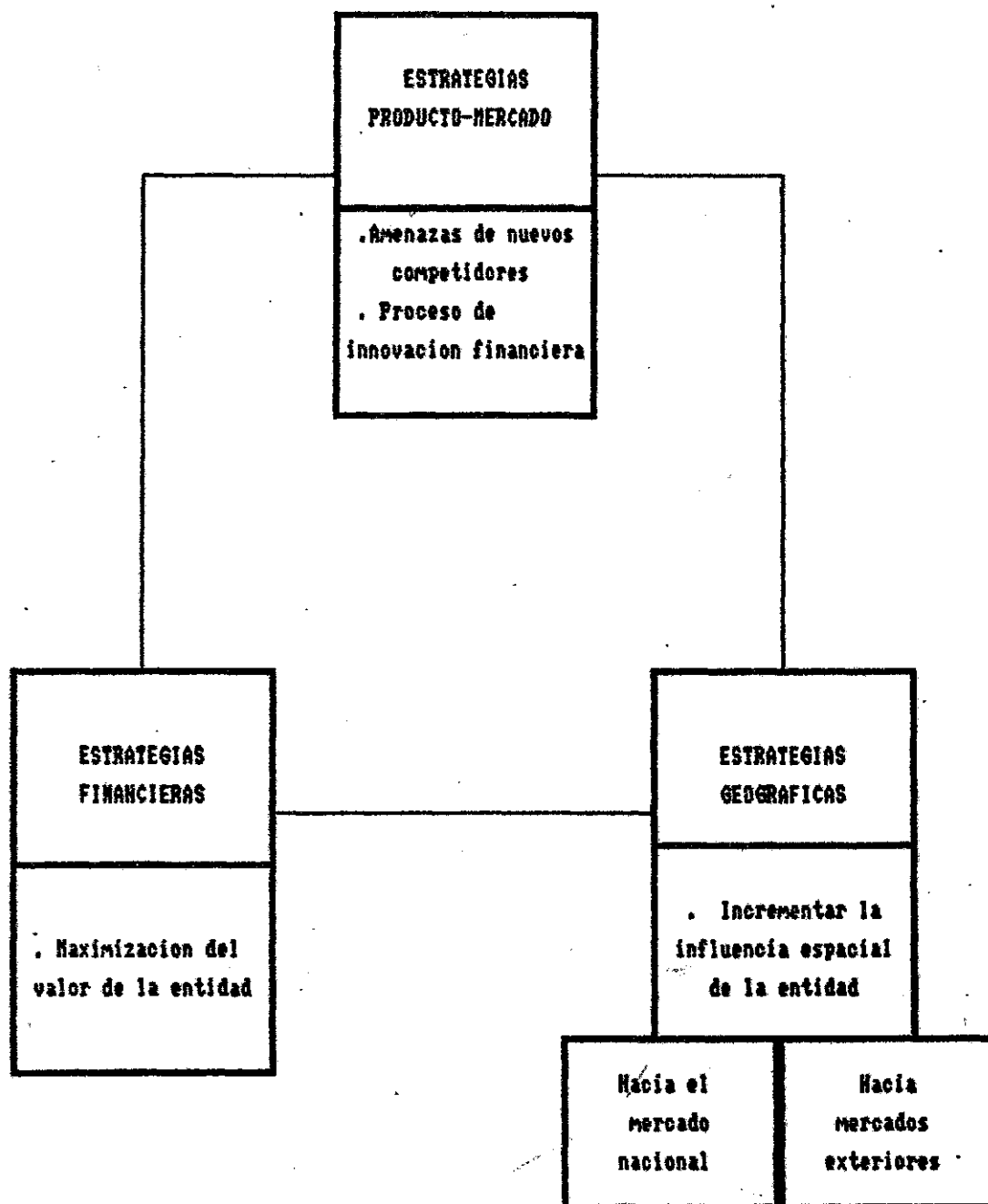


FIGURA 2
ESTRATEGIAS BANCARIAS

FUENTE: Elaboracion propia a partir de ideas de Ballarín (1985).

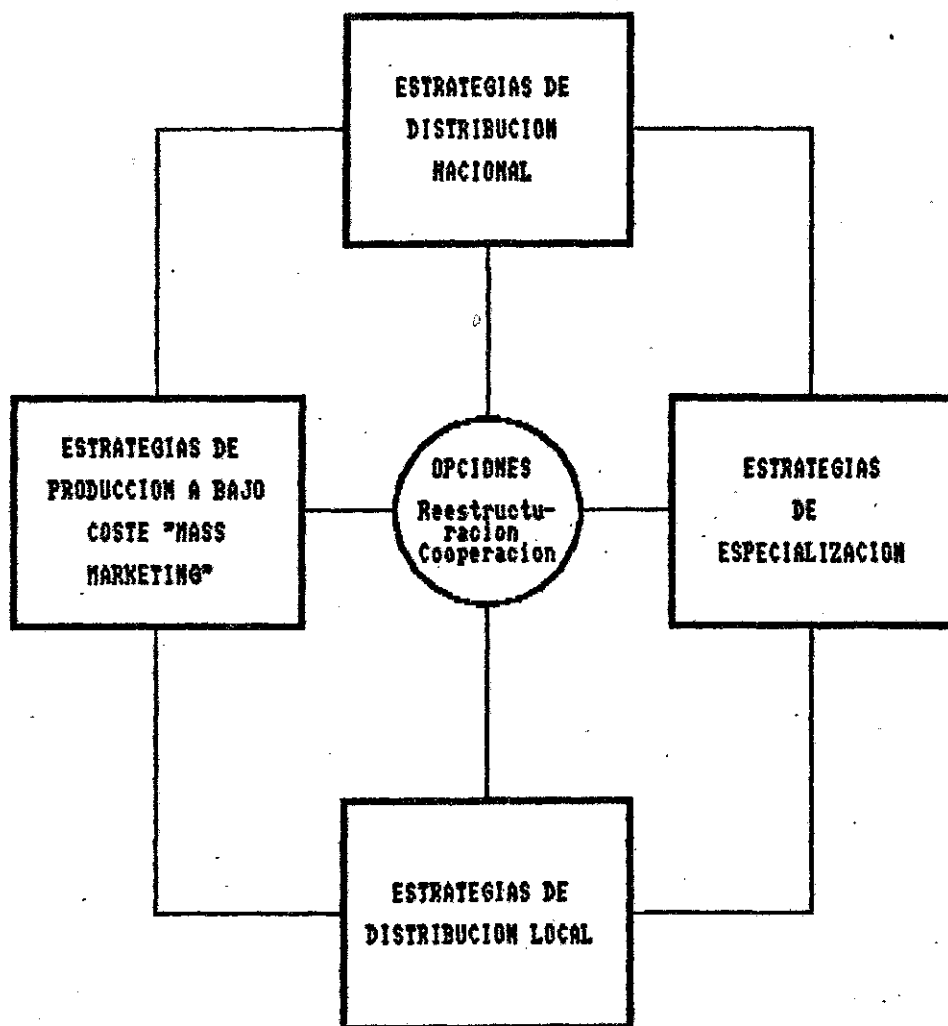


FIGURA 3
ESTRATEGIAS BANCARIAS

Fuente: Elaboracion propia a partir de las ideas de Cuervo (1989).

desarrolladas bien a través de un conglomerado general o bien a través de uno específico.

- Estrategias de distribución local o networking, por las que se pretende operar en áreas reducidas beneficiándose del arraigo local y del servicio personalizado.
- Estrategias de producción a bajo coste o mass marketing, intentando convertirse en una entidad con bajo coste que ofrezca productos y servicios muy estandarizados y con poco servicio individualizado.
- Estrategia de especialización, orientada a la búsqueda de nichos o segmentos de mercado poblados por clientes muy selectivos, con servicios de elevado valor añadido y que demandan un elevado grado de atención personal.

Siguiendo este planteamiento, tan sólo existen dos opciones que permitan desarrollar cualquiera de estas estrategias en el nuevo espacio europeo: reestructuración y cooperación. La primera entendida como todo proceso de racionalización de las actividades bancarias, tanto interiores como exteriores. La segunda hace mención a cualquier tipo de alianza o coalición que potencie las complementariedades de las entidades implicadas.

A continuación vamos a entrar de lleno en el análisis de los procesos de formulación de las estrategias bancarias.

9.3. FORMULACION DE LAS ESTRATEGIAS BANCARIAS

El proceso que, como toda empresa, deberá seguir una entidad bancaria para llegar a una correcta formulación de sus estrategias parte del análisis del entorno en el que se va a ver inmersa y del estudio de sus propias ventajas competitivas.

El escenario configurado por los múltiples elementos que hemos venido definiendo en los capítulos anteriores, tanto de índole evolutivo (capítulo 1) como legal (capítulo 2), estructural (capítulos 3,4 y 5) y competitivo (capítulos 6,7 y 8), debe ser tenido en cuenta en todo momento por estas entidades financieras.

Pero, tal y como apuntábamos al principio, el mero análisis externo no basta, debe ir acompañado del correspondiente análisis interno de cada entidad, que permita poner de relieve las fuerzas y debilidades de que dispone y las ventajas competitivas con que cuenta (ver figura 4).

El hecho de poseer, en mayor o menor medida, una dimensión propicia, un nivel mínimo de rentabilidad, una clientela fiel, una estructura de costes equilibrada, un personal cualificado, una red adecuada, etc., va a influir, de forma determinante, en el futuro desarrollo de la entidad por lo que, igualmente, deben ser considerados en el correspondiente análisis estratégico. Todos estos elementos no sólo van a actuar como factores generadores de ventajas competitivas sino también como barreras de entrada que van a afectar de forma disuasoria, a las nuevas entidades que pretendan acceder a nuestro ordenamiento, a pesar de la futura directiva de libertad de establecimiento de entidades bancarias que deberá ser aprobada por las Comunidades en 1990.

Una vez efectuados ambos análisis, externo e interno, cada entidad bancaria debe proceder a determinar qué misiones va a desarrollar; es decir, que definición de entidad va a perseguir o, en otras palabras, qué tipo de banco va a querer ser, no sólo a nivel global, sino también de unidades de negocio.

Básicamente, desde el punto de vista del ámbito de actuación, encontramos cuatro tipos de bancos: globales, multipaís, internacionales y domésticos, y desde el punto de vista operativo existen tres modalidades: bancos universales, comerciales o al por menor o minoristas, y mayoristas o al por mayor o corporativos o de empresas.

Se entiende por banca global aquella que en número muy reducido actúa en la mayor parte de los mercados financieros mundiales teniendo un peso muy

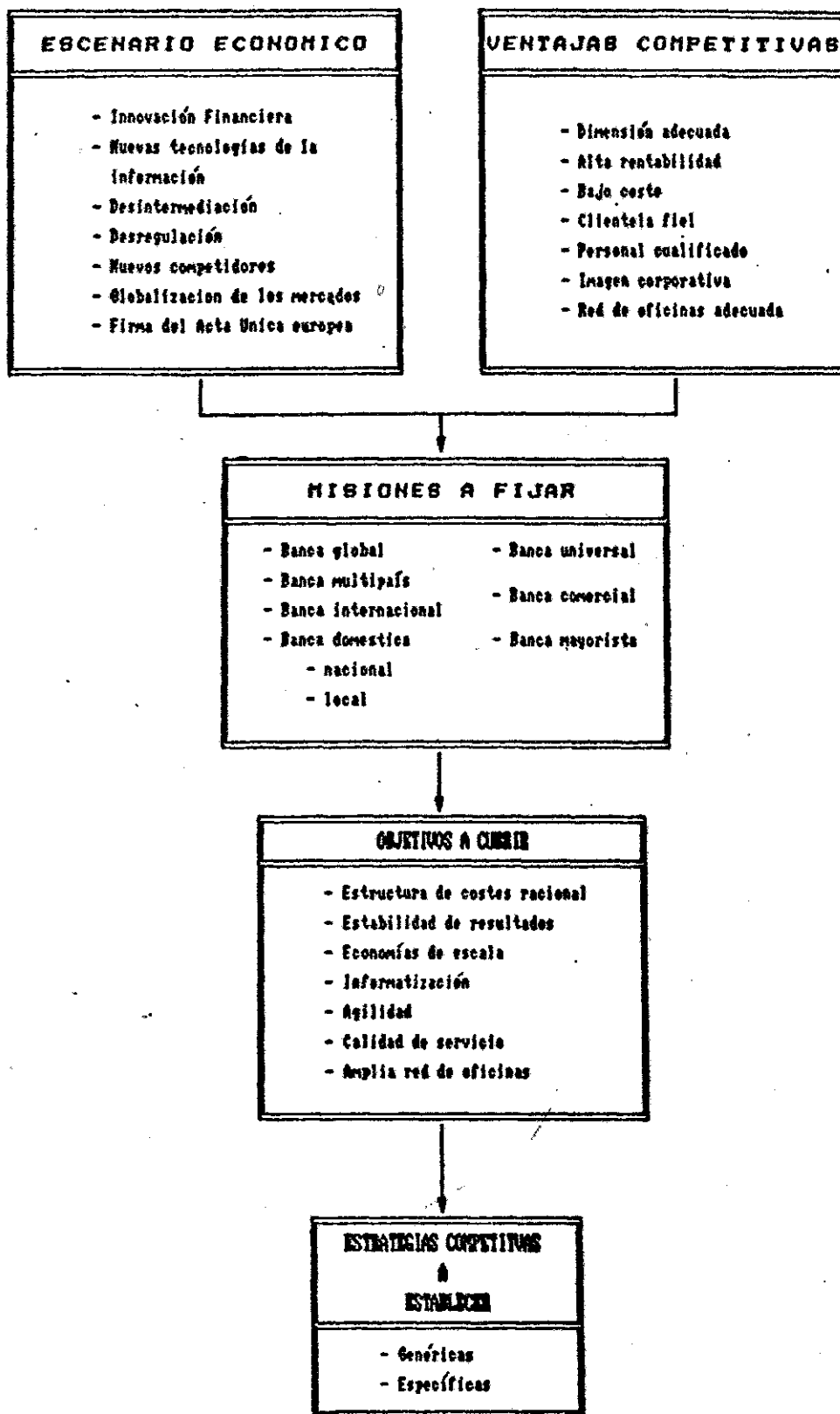


FIGURA 4
ESQUEMA LOGICO PARA LA FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS BANCARIAS

importante sus operaciones al por mayor.

Bancos multipaís son aquellos que actúan, gracias a su tamaño, en varios países, teniendo un peso específico considerable las actividades desarrolladas por sus filiales o sucursales allende sus fronteras.

Los bancos internacionales son todos aquellos que poseen al menos una sucursal o filial en un país distinto al de origen de la matriz. Su actividad internacional es meramente testimonial y obedece a causas y objetivos muy concretos.

Por último, denominamos banca doméstica a aquella que desarrolla toda su actividad en su propio país, pudiéndose circunscribir ésta al ámbito puramente nacional o al local (región, provincia, comarca, etc).

Por lo que respecta a la modalidad de negocio en la que va a actuar, banca universal es aquella que realiza cualquier tipo de actividad, banca comercial es aquella que se orienta hacia clientes individuales o familias y la banca al por mayor es aquella que tiene como actividad básica la financiación de las empresas.

Sin embargo, las entidades bancarias no suelen fijar estas misiones en estado puro. La dificultad de definición de la unidad de decisión bancaria y la existencia de distintas unidades de negocio, dificultan la elección de una misión pura para toda la entidad.

Así, un grupo bancario puede fijar distintas misiones para cada una de las entidades que componen dicho grupo, e incluso, cada una de estas puede establecer otras misiones para cada unidad de negocio que haya establecido, en base a la correspondiente segmentación estratégica.

De esta forma, un grupo bancario puede decidir que el banco matriz deba tener como misión el llegar a ser un gran banco universal y multipaís, que su segunda marca sea un banco mayorista y nacional, y que los otros bancos del grupo se limiten a ser bancos comerciales y locales. Una vez que la entidad haya fijado sus misiones, deberá pasar a determinar los objetivos que deben ser logrados para la consecución de

las mismas. Objetivos como el logro de una estructura de costes racional, estabilidad en los resultados, economías de escala, informatización de las oficinas, agilidad y rapidez en la tramitación de las operaciones, calidad de servicio al cliente, liderazgo en cualquiera de sus significados, etc, van a venir dados con mayor o menor fuerza no sólo por el espacio geográfico que se pretenda cubrir sino también por la modalidad de negocio en la que se intente actuar; así pues, objetivos que tienen carácter básico para un banco global universal carecen apenas de significado para un banco local minorista.

De esta forma, cada entidad bancaria, a partir de este planteamiento, deberá establecer una serie de estrategias competitivas que le permita la consecución de sus objetivos y, por extensión, de sus misiones.

En base a este planteamiento, mantenemos que no existe una estrategia competitiva óptima y aplicable por parte de todas nuestras entidades bancarias privadas. Es más, sería un error de fatales consecuencias, no sólo para las entidades implicadas, sino también para la totalidad de nuestro sistema bancario, emprender unas acciones determinadas, basadas en unas estrategias competitivas concretas, establecidas con ligereza, sin previamente haber analizado seriamente, en profundidad y con sinceridad, sus propias ventajas competitivas, corporativas y por unidades de negocio, y el escenario económico en el que van a tener que actuar.

De hecho, acabamos de presenciar un replanteamiento de una estrategia dudosamente formulada, y a la que posteriormente nos referiremos, pues la cúpula directiva de las entidades implicadas entendieron que los aspectos desfavorables que podía representar dicha estrategia habían sido, en su momento, minusvalorados y los beneficiosos supervalorados, habiéndose producido esta distorsión valorativa por las amenazas a las que se estaban viendo sometidos los equipos rectores de ambas entidades.

Estrategias competitivas que se adaptan perfectamente a un tipo de entidades no tienen por qué ser beneficiosas para otras, incluso pueden llegar a producir efectos contrarios a los pretendidos. De ahí la importancia que en todo este proceso tiene el análisis de las ventajas competitivas de cada entidad y

la inequívoca definición del tipo de entidad que pretende ser.

9.3.1. PROPUESTA DE UNA MATRIZ ESTRATEGICA BANCARIA

Para llegar a un más profundo conocimiento de las estrategias competitivas que está formulando la banca privada que opera en España, es necesario diseñar un esquema lógico que permita llegar a una formalización completa del marco conceptual en el que nos estamos moviendo.

Dicho esquema lógico partirá de los conceptos tradicionales de estrategia que serán integrados en aras a lograr una mayor coherencia en dicho enfoque.

Partimos, para ello, de las siguientes consideraciones:

- a) Existen tres tipos de estrategias, que llamaremos de primer orden, y que se corresponden con las denominadas genéricas, que intentan explotar las ventajas competitivas de una entidad.
- b) Existen una serie de estrategias, que denominaremos de segundo orden, y que en el fondo van a desembocar en las primeras; es decir, son estrategias específicas y complementarias a través de las cuales se puede llegar a aprovechar al máximo las ventajas competitivas con que cuenta o que pretende desarrollar la entidad.
- c) La combinación de ambos tipos de estrategias dan lugar a la por nosotros denominada matriz estratégica bancaria, en la que se recogen las posibles combinaciones de ambos tipos de estrategias (ver cuadro 2).

Las entidades bancarias se posicionan en aquellas casillas o celdas que les son más propicias

CUADRO 2

MATRIZ ESTRATEGICA BANCARIA

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	2º ORDEN	MANTENIMIENTO DE LA POSICION COMPETITIVA	CRECIMIENTO				REESTRUC- TURACION	INNOVACION	ENTORNO
			INTERNO		EXTERNO				
			DIVERSIF.	EXPANS.	DIVERSIF.	EXPANS.			
1ER ORDEN									
DIFERENCIACION		D.M. (+)	D.C.I.D. (+)	D.C.I.E. (=)	D.C.E.D. (++)	D.C.E.E. (+)	D.R. (+)	D.I. (++)	D.E. (++)
LIDERAZGO DE COSTES		L.M. (+)	L.C.I.D. (=)	L.C.I.E. (+)	L.C.E.E. (=)	L.C.E.D. (=)	L.R. (++)	L.I. (++)	L.E. (--)
SEGMENTACION		S.M. (+)	S.C.I.D. (++)	S.C.I.E. (+)	S.C.E.E. (++)	S.C.E.D. (+)	S.R. (++)	S.I. (++)	S.E. (+)

VALORACIONES:

- ++ MUY FAVORABLE
- + FAVORABLE
- = INDIFERENTE
- DESFAVORABLE
- MUY DESFAVORABLE

en función de los fines o misiones que pretende lograr, cuestiones que más adelante presentaremos por lo que, en principio, no hay mejores ni peores estrategias sino estrategias bien o mal formuladas en función de estas consideraciones.

Así, una misma estrategia de segundo orden, como podría ser la innovación, puede formularse con distintas orientaciones estratégicas, en función de la ventaja competitiva que se pretenda alcanzar. Veamos un caso concreto: un gran banco que tiene como misión ser un banco global y universal, puede decidir innovar con una orientación estratégica basada en la diferenciación; es decir, va a intentar poseer una mayor y mejor cantidad de productos y servicios para así diferenciarse de sus competidores; en cambio, una entidad que pretenda ser internacional y dedicarse a banca al por mayor puede fijar unas estrategias de innovación basadas en el empleo de nuevos procesos informáticos con el fin de reducir al mínimo sus costes y liderar el sector; o, por último, un pequeño banco regional comercial puede innovar en aspectos muy específicos, como puede ser en temas relativos a cuentas de pasivo para clientes pertenecientes a un segmento determinado y en una zona concreta para segmentar de esa forma el mercado y ser más efectivos que otros bancos que compiten de forma más general y menos particularizada.

Como acabamos de apuntar, en la matriz estratégica bancaria recogemos los distintos posicionamientos estratégicos que puede adoptar una entidad bancaria y su distinta valoración en función de la relación más o menos favorable existente entre las estrategias de primer y segundo orden. Entendemos que existe dicha relación cuando el hecho de emprender una estrategia específica o complementaria propicia la obtención de las ventajas competitivas implícitas a las estrategias genéricas o de primer orden.

En este sentido, hemos reflejado en el cuadro 2 unas valoraciones, para cada una de las casillas o celdas de la matriz estratégica bancaria, que pretenden indicar la relación existente entre ambos tipos de estrategias.

A continuación, vamos a pasar a analizar en mayor profundidad las casillas o celdas más significativas de la matriz estratégica bancaria.

A través de estrategias basadas en el mantenimiento de la posición competitiva, las entidades bancarias pueden llegar a conseguir los objetivos implícitos a la obtención de las ventajas competitivas pero, por el contenido claramente conservador de estas estrategias, nunca se llegarán a conseguir en el grado máximo, ya que tan solo se va a intentar, de forma defensiva, conservar la posición estratégica que poseen, de ahí la valoración, tan solo positiva, que otorgamos a toda la primera columna de esta matriz, es decir, a las estrategias DM, LM y SM. En el fondo, consiste en seguir formulando las mismas o similares estrategias a las que hasta ahora venía fijando, ya sea para seguir manteniendo una cierta diferenciación con respecto a la competencia, para continuar teniendo unos costes bajos o para seguir segmentando oportunamente el mercado. Este tipo de estrategias son formuladas, en su gran mayoría, por pequeños y medianos bancos que, debido a su escaso poder y a las amenazas del mercado no tienen más remedio que emplearlas si pretenden sobrevivir.

Mucho más combativas son las estrategias de crecimiento, en cualquiera de sus modalidades. Sin lugar a dudas, la orientación más clara de estas estrategias está dirigida hacia la segmentación, especialmente cuando se realiza vía diversificación ya sea empleando el crecimiento interno o externo (SCID y SCED).

Igualmente, el crecimiento internacional vía adquisición de entidades, fusiones o alianzas con las mismas sirve para segmentar el mercado existente en las zonas en las que se implanta la entidad financiera aunque siempre deben ser evaluados los posibles problemas del crecimiento externo. Grandes bancos como el Santander e Hispano Americano, entre otros, han optado por este tipo de estrategias.

El crecimiento también puede estar orientado a la diferenciación, especialmente si se emplea la diversificación a través de las estrategias DSID y DCED. Tan sólo si la entidad bancaria decide crecer de forma interna vía expansión, estrategia DCIE, no está muy claro que obtenga una clara diferenciación.

Por lo que respecta al liderazgo de costes, no parece que el crecimiento, salvo quizás el interno vía expansión, LCIE, traiga consigo, al menos de forma directa, una estructura de costes que le permita ser líder. Es más, normalmente, y a corto plazo, los costes de la entidad, por el mero hecho de crecer se van a elevar.

Este tipo de estrategias son formuladas por entidades bancarias de mediano y gran tamaño que desean jugar un mayor protagonismo en su mercado actual o incluso realizar actividades en otros distintos.

Las estrategias de reestructuración suelen ir orientadas, básicamente, a reducir los costes con que operan para de esa forma hacer más viable la actividad que desarrolla sin poner en peligro su supervivencia (LR). La propia reestructuración también puede conllevar cierta diferenciación de sus competidores (DR) e incluso un cambio en el campo de actividad o de segmento estratégico (SR). Son formuladas por bancos de cualquier tipo, con dificultades, y que desean salir de esa situación por medios propios sin tener que recurrir a alianzas o acuerdos con otras entidades. Aunque el Banco de Madrid necesitó de la ayuda de otro banco, concretamente Banesto, enfocó la salida de su crisis vía reestructuración orientada a costes.

Las estrategias de innovación, ampliamente formuladas por parte de la banca, pueden orientarse tal como vimos antes a la diferenciación (DI), a los costes (LI) y a la segmentación (SI), siendo las más empleadas en la presente década. Su importancia es tal que no cabe pensar en entidad bancaria alguna con ánimo de supervivencia que no innove o que, al menos, no adopte las últimas innovaciones surgidas en el ámbito de actividad que desarrolla. Además de los bancos extranjeros admitidos a nuestro ordenamiento, el Banco de Bilbao es el ejemplo más significativo de entidad bancaria que ha optado por estas estrategias.

Por último, las estrategias de entorno se orientan claramente hacia la diferenciación (DE) ya que suelen ofrecer una imagen muy particular de las entidades que las adoptan. El único inconveniente que incorporan es el normal incremento de costes emparejado a las mismas que supone un freno a este

tipo de estrategias a pesar de las ventajas que incorpora. Normalmente tan sólo los grandes bancos formulan estas estrategias con el fin, ya citado, de diferenciarse entre sí. En los momentos actuales el Banco Hispano Americano, a través de su campaña " lo Hispano marcha ", está intentando segmentar, más aún, el mercado abriendo una serie de oficinas especialmente dirigidas a clientes jóvenes, que suponen una verdadera revolución en el diseño de tradicional de oficinas bancarias.

Estas estrategias de entorno llevan emparejado el efecto añadido de la imagen que los clientes tienen de la entidad. En este sentido, recordamos el punto 6.4 del presente trabajo, en el que citábamos el informe Nixdorf (1986) en el que los clientes recordaban de forma especial algunas entidades bancarias asociándolas con un factor determinado, ocupando un puesto relevante el Banco de Bilbao. En el mismo sentido se decanta el estudio de MTB, Marketing y Comunicación, para Rating (1989), como posteriormente veremos.

9.4. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DE LA GRAN BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

No hay duda que a partir de enero de 1993 nada va a ser lo mismo en nuestra economía. El poseer un nuevo mercado interior de más de trescientos millones de habitantes con su demanda potencial correspondiente y el subsiguiente incremento de competencia va a influir en las empresas que hasta el momento venían actuando, con menos demanda pero también con menos competencia, en cualquier sector de la economía y especialmente en el bancario.

Esta influencia será de mayor o menor grado en función de la posición competitiva que pretenda y pueda ocupar cada una de las entidades que configuran nuestra banca privada.

La realidad española nos está mostrando que existe un elevado grado de disparidad en las estrategias competitivas fijadas por nuestras entidades bancarias privadas.

Por ello, y para sistematizar este análisis, vamos a estudiar, en base a la matriz estratégica bancaria definida en el punto anterior, las estrategias formuladas por estas entidades.

De esta forma, iremos analizando dicha matriz, por columnas, es decir, en base a las denominadas estrategias competitivas de segundo orden desarrollando, para cada caso concreto, las relaciones existentes con las correspondientes estrategias competitivas genéricas.

9.4.1. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DE CRECIMIENTO

La próxima firma del Acta Unica ha provocado un redimensionamiento de la actividad bancaria en cuanto que las fronteras nacionales van a dejar de existir en el ámbito de la CEE y la presencia en el resto de los países Comunitarios, al menos para las entidades con mayor vocación internacional, va a ser poco menos que obligatoria.

Esta presencia internacional exige una red de oficinas en el exterior cuyo mantenimiento resulta muy costoso e imposible de mantener para los bancos de pequeña dimensión (Lerena, 1989).

Como vimos en el capítulo 3, el informe Revell (1987) ya ponía en evidencia las carencias estructurales de nuestra banca privada, por lo que propugnaba una serie de fusiones que elevasen la dimensión de nuestras mayores entidades bancarias.

La opinión generalizada se basa en que la obtención de un tamaño mínimo es una necesidad para que las instituciones bancarias españolas dispongan de un volumen suficiente de activos y de recursos que les permitan alcanzar una dimensión internacional acorde con el tamaño de nuestra economía. Además, esta mayor dimensión nos situará en mejores condiciones para conseguir una eficaz diversificación del negocio bancario. Si esto fuera poco, la titularización, al resaltar la capacidad de colocación como elemento definitorio de la ventaja

competitiva de cada institución financiera, prima enormemente a las que dispongan de un mayor tamaño para aquellas actividades que se desarrollan en los mercados financieros internacionales.

Sostienen, por tanto, que el tamaño es el único camino que permite dotar a las entidades bancarias españolas de un mayor grado de competitividad en el negocio internacional. Por otra parte, esa mayor dimensión les permite obtener importantes economías de escala derivadas de la racionalización de las nuevas inversiones y de una mejor asignación de los recursos, tanto a nivel doméstico como internacional (Sanchez Asiain y otros, 1988). Otros autores matizan la afirmación opinando que la dimensión bancaria no presenta la misma importancia para todas las entidades, pues si tienen vocación de banca universal y presencia sustantiva a nivel internacional, la dimensión es una variable estratégica clave que permite realizar todo tipo de operaciones con las que satisfacer las necesidades de sus clientes actuales y potenciales; en cambio, si se quieren orientar hacia un tipo de banca comercial y mercado interior, la dimensión puede ser una variable secundaria (Toledo, 1988).

De los actores que pueblan la escena bancaria española, el Banco de Bilbao ha sido el que ha jugado más fuerte esta estrategia, en su modalidad de crecimiento externo, vía fusión con otras entidades bancarias españolas.

Este crecimiento corresponde principalmente a las siglas DCEE de la matriz estratégica bancaria, optando claramente por la ventaja competitiva diferenciación.

El haber emprendido esta estrategia de crecimiento externo es fruto de unas ventajas competitivas, basadas en un personal cualificado, en unos equipos directivos dinámicos y emprendedores, y en una buena imagen corporativa, así como de la misión que se había fijado de convertirse en un banco universal y multipaís.

La materialización de esta estrategia de crecimiento se inició a finales de 1986 con la denominada Operación Everest por la que el Banco de Bilbao intentaba convertirse en la institución líder

del sistema bancario español para lo que debía incrementar considerablemente su dimensión y el método elegido, por ser sin duda el más rápido y el que más se adecuaba a los objetivos previstos, era el de la fusión por absorción (2).

En un principio la entidad pone los ojos en tres entidades bancarias: Banco Hispano Americano, Español de Crédito y Central, aunque tras largos estudios y conversaciones y tras la puesta en marcha de la Operación Europa, elige en septiembre de 1987 al Banco Español de Crédito como objetivo de sus ánimos expansionistas.

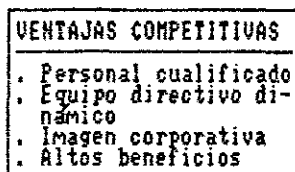
Tras el lanzamiento, y posterior retirada de una oferta pública de adquisición de acciones, la entidad reorienta su estrategia intentando llegar a un acuerdo de fusión con el otro gran banco de la Comunidad Vasca.

De esta forma, en enero de 1988, se produce la firma del acuerdo de fusión que daría lugar al, hasta ahora, mayor banco privado español: el Banco Bilbao Vizcaya (Ver figura 5).

Por lo que respecta al Banco de Vizcaya, también ha optado por una estrategia de crecimiento pero orientándola muy especialmente a la ventaja competitiva coste (LCID, LCIE, LCED y LCEE).

Los conceptos de banca universal e internacional se entremezclaron desde mediados de los años setenta lo que se tradujo en la creación de un gran grupo y en la apertura de múltiples oficinas en los principales mercados financieros del mundo.

Los bancos españoles tienen unos costes de intermediación superiores a los de la banca privada europea, tal y como vimos en el capítulo 5, pero por contra ofrecen un mayor servicio en términos de proximidad física con el cliente, lo cual es debido a una mayor orientación minorista de nuestra banca. Para reducir estos costes se deben fijar unos estándares objetivos de recursos necesarios por tipo de actividad, es decir, una racionalización generalizada de costes. Posteriormente esta reducción de costes pasa por la especialización de los canales de distribución de acuerdo con una previa



Inicio
Operacion
Everest

OPA hostil
contra
Banesto

Acuerdo de
Fusion con
B. Vizcaya

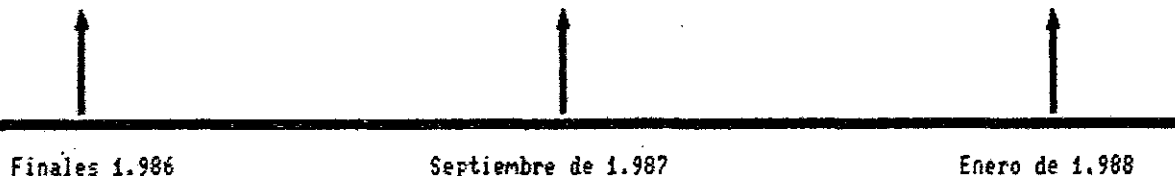


FIGURA 5

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DEL BANCO DE BILBAO

segmentación de mercado (Toledo, 1988).

Desde el acuerdo de fusión de ambas entidades, la estrategia de crecimiento del Banco Bilbao Vizcaya ha continuado estando vigente a través de varias vías: crecimiento externo con diversificación al adquirir al grupo Knorr el control mayoritario de KAS, que se añade al que ya poseía de Savin, y el 12 por ciento de Ceselsa. Crecimiento interno con diversificación al constituir la Caja de Ahorros del Mediterráneo y al utilizar la ficha bancaria, hasta ahora inactiva, del antiguo banco de Rumasa Bankisur, para crear un banco gestor de patrimonios bajo el nombre de Privanza que va a competir directamente con Banif del Banco Hispano Americano.

El crecimiento internacional del Banco Bilbao Vizcaya tiene como principales elementos definitorios la colocación en la bolsa de Nueva York y en otras bolsas europeas de cuatro millones de acciones por valor de unos 30.000 millones de pesetas. Concretamente en Wall Street colocó 250 millones de dólares en acciones, siendo tras los bancos Central y Santander, y las empresas públicas Telefónica y Endesa, la quinta entidad española en hacerlo; consiguió una línea de redescuento directa del Banco de Inglaterra; encabezó un crédito sindicado por valor de 15.000 millones de pesetas a Heron International y logró ser uno de los bancos oficiales de la Comunidad Europea en Bruselas, y la entidad responsable en España del clearing del ECU, representando a España, Grecia y Portugal en el Comité de Mercados de Capitales de la CEE.

La estrategia de crecimiento internacional de la entidad se orienta a la potenciación del negocio de las sucursales y a la profundización en el mercado de capitales en general y en concreto en las áreas de tesorería, peseta y cambios, renta variable y servicios a clientes, como créditos documentarios y gestiones de cobro, desarrollando en el exterior una banca de particulares más sofisticada y tendiendo a una internacionalización de los departamentos de tal forma que muchos de ellos actúen indistintamente en España y en Europa olvidando la idea de un único departamento internacional. Esta estrategia se articula en cuatro áreas: Europa, con base en Londres, América del Norte (Nueva York), América del Sur (Miami) y resto del mundo (Tokio).

Además de todo lo anteriormente expuesto, la estrategia de crecimiento que dió lugar a la creación del Banco Bilbao Vizcaya también se orientó a la ventaja competitiva del coste (LCEE) por temas relativos a plusvalías que debían ser afloradas. Así, la fusión ha supuesto unos importantes beneficios fiscales pues Hacienda le otorgó una bonificación del 99 por ciento en la cuota del impuesto sobre transmisiones y actos jurídicos documentados (3).

El Banco Hispano Americano también ha optado por una estrategia de crecimiento, pero en un segundo plano y de tipo internacional, a través de acuerdos y participaciones cruzadas con otras entidades bancarias comunitarias.

Así, es uno de los miembros, junto con el Commerzbank, Credit Lyonnais y Banco de Roma, de Europartners lo que ha reforzado muy significativamente su papel en la Europa Comunitaria. En esta misma línea se orienta la adquisición de entidades bancarias Comunitarias ya en funcionamiento como es el caso del Continental Bank (4).

Igualmente ha empleado estrategias del tipo SCID a través de la Corporación Financiera Hispamer, grupo compuesto por dieciocho empresas dedicadas a actividades parabancarias como leasing, factoring, financiación y servicios.

El Banco Español de Crédito, tras la anteriormente citada, malograda OPA sobre él lanzada por el Banco de Bilbao (5), formuló una estrategia defensiva de crecimiento externo como medida de protección ante nuevos posibles intentos de absorción.

La sustitución de Pablo Garnica en la Presidencia, la salida de José María López de Letona y la entrada de personas de confianza en el Consejo de Administración de Banesto permitieron a Mario Conde reorientar la política general de la entidad (6).

Así, tras una serie de contactos y conversaciones con los máximos representantes del Banco Central, en junio de 1988 ambos Consejos de

Administración aprueban las bases de la fusión, las cuales son ratificadas por las Juntas Generales de accionistas en octubre del mismo año, constituyendo el holding Banco Español Central de Crédito que tras el oportuno preceso de fusión daría lugar al mayor banco privado español.

Sin embargo las distintas concepciones que del nuevo banco tenían ambas entidades, las interferencias de accionistas que controlaban el paquete principal (Cartera Central) y las llamadas al orden de la autoridad monetaria (Banco de España), provocaron la ruptura de la fusión a finales de febrero de 1989.

Tras el definitivo acuerdo de no fusión se abre un incierto futuro para esta entidad que debe arreglar un agujero superior a los veinte mil millones de pesetas, que no va a poder beneficiarse de las plusvalías que se habrían generado de producirse la fusión y que posee un Consejo de Administración no del todo homogéneo hasta el punto de que alguno de sus miembros no aprobaron el informe de 1988 presentado por su presidente, lo que provocó la salida de varios de ellos hasta llegar a la destitución de Jacobo Argüelles el 17 de junio de 1989, fecha de la Junta General de Accionistas de la entidad.

Precisamente, lo reciente de la ruptura definitiva del acuerdo de fusión, hace que aún no estén claras las nuevas estrategias que deben determinar su futuro. A lo largo de 1988 la entidad continuó con sus estrategias de crecimiento, constituyendo una serie de sociedades en las que apoyar sus actividades parabancarias: Banesto Gestión, sociedad gestora de fondos de pensiones; Fonbanesto, fondo de inversión inmobiliaria; Elerco, empresa que opera en el sector de las comunicaciones y la informática; constituye con Heron una sociedad inmobiliaria, etc. Su participación en los mercados internacionales se ha intensificado mediante el lanzamiento de una emisión de eurobonos con warrant en el mercado alemán en octubre y otra de 300 millones de dólares en papel comercial europeo a finales de ese mismo año.

La importante estructura industrial que mantiene Banesto formada por Agromán, Petromed, Asturiana de Zinc, Tierras de Almería, Tudor,

Acerinox, Valenciana de Cementos, Aiscondel, Sniace, Azucarera, Quash, Radiotrónica, reforzada por empresas de seguros como la Unión y el Fénix, sus entidades dedicadas a actividades parabancarias, las sociedades instrumentales Ceosa, Fincas y Valores y Mercurio, y sus sociedades de cartera, las "isas" Invatisa, Patrisa, Cartisa, Rentisa y Fintisa, parece indicar que el futuro de la entidad va a estar irremediabilmente unido a la actividad industrial de su grupo.

Su breve compañero de andadura, el Banco Central se ha visto sometido desde hace algún tiempo a la presión de un conjunto de accionistas minoritarios, pero significativos, agrupados en la sociedad Cartera Central, en concreto KIO y Construcciones y Contratas. La presión de esta sociedad para introducir representantes suyos en el Consejo de Administración del Banco Central primero y en el holding Banco Español Central de Crédito después, ha desestabilizado, en parte la actividad de esta entidad, estando en lo posible que la estrategia de crecimiento externo vía fusión con Banesto se haya debido a un intento de reducir o diluir el control ejercido por Cartera Central, sociedad que desde la salida de KIO en abril de 1989, pertenece casi en su totalidad a Construcciones y Contratas.

El Banco Central ha formulado desde hace tiempo estrategias de crecimiento interno internacional contando con una red propia de sucursales en Europa, Estados Unidos, Canadá, Puerto Rico, etc, lo que indica la importancia que esta entidad otorga al ámbito internacional aunque, en opinión de su presidente la competencia bancaria no va a ser mucho más fuerte en 1993 pues en la actualidad ya se encuentran operando en nuestro territorio buena parte de los bancos extranjeros más importantes (Escamez, 1988).

Con una estructura financiero-industrial similar a la del Banco Español de Crédito formada, principalmente por CEPSA, Carburos Metálicos, Unión Resinera, Dragados y Construcciones, Valenciana de Cementos, Sociedad Financiera y Minera, Aumar, Vidriera Leonesa, Electra de Viesgo, Saltos del Nansa, Española de Zinc, Unión Naval de Levante, Autopistas Mare Nostrum, Grupo Vitalicio, etc., las estrategias futuras de esta entidad parecen orientarse hacia una mayor presencia en los mercados

internacionales sin olvidar el mercado doméstico para lo cual debe afrontar el reto de la modernización y la automatización de su amplia red de oficinas.

El gran banco de la comunidad de Cantabria, el Santander, ha emprendido una estrategia de crecimiento que se ha caracterizado por seguir la doble vía del crecimiento interno y externo.

El crecimiento interno se ha materializado por un fuerte proceso de capitalización plasmado en la emisión de deuda subordinada por valor de doce mil millones de pesetas, en junio de 1988, más de dieciocho mil millones de pesetas con warrants en marcos en agosto y la ampliación en un cincuenta por ciento del nominal de sus acciones en julio de ese mismo año (Cuervo, 1989).

El crecimiento externo se ha producido a dos niveles: nacional e internacional. A nivel nacional cabe destacar el proyecto de fusión, por absorción, con su filial el Banco Comercial Español, con lo que la entidad abandona la estrategia de mantener segundas marcas, optando por la potenciación de un grupo financiero con un único banco en territorio nacional. A este respecto solicitó al Ministerio de Economía los beneficios fiscales correspondientes, lo cual le fue denegado en marzo de 1989 por pertenecer ambas entidades al mismo grupo bancario.

A nivel internacional la actividad del Banco Santander ha sido muy intensa. En julio de 1988 adquirió la totalidad de las acciones del Credit du Nord Belge y a Paribas el diez por ciento del BCI Portugués. En agosto constituyó en Chile la sociedad inmobiliaria Bansander, S.A.; en septiembre convirtió la sociedad financiera Santander Finanz, AG, ubicada en Suiza en el Banco Santander Suiza, S.A. como banco plenamente operativo, lo que unido al control del CC Bank de Alemania, adquirido al Bank of America, reforzó su posición en los mercados centroeuropeos.

En octubre de ese mismo año inició un amplio proceso de colaboración con el Royal Bank of Scotland por el cual adquiere el cinco por ciento de su capital a cambio del dos y medio por ciento del suyo, cediéndole el cincuenta por ciento del CC Bank de Alemania y del Credit du Nord Belga, incluyendo

Acerinox, Valenciana de Cementos, Aiscondel, Sniace, Azucarera, Quash, Radiotrónica, reforzada por empresas de seguros como la Unión y el Fénix, sus entidades dedicadas a actividades parabancarias, las sociedades instrumentales Ceosa, Fincas y Valores y Mercurio, y sus sociedades de cartera, las "isas" Invatisa, Patrisa, Cartisa, Rentisa y Fintisa, parece indicar que el futuro de la entidad va a estar irremediablemente unido a la actividad industrial de su grupo.

Su breve compañero de andadura, el Banco Central se ha visto sometido desde hace algún tiempo a la presión de un conjunto de accionistas minoritarios, pero significativos, agrupados en la sociedad Cartera Central, en concreto KIO y Construcciones y Contratas. La presión de esta sociedad para introducir representantes suyos en el Consejo de Administración del Banco Central primero y en el holding Banco Español Central de Crédito después, ha desestabilizado, en parte la actividad de esta entidad, estando en lo posible que la estrategia de crecimiento externo vía fusión con Banesto se haya debido a un intento de reducir o diluir el control ejercido por Cartera Central, sociedad que desde la salida de KIO en abril de 1989, pertenece casi en su totalidad a Construcciones y Contratas.

El Banco Central ha formulado desde hace tiempo estrategias de crecimiento interno internacional contando con una red propia de sucursales en Europa, Estados Unidos, Canadá, Puerto Rico, etc, lo que indica la importancia que esta entidad otorga al ámbito internacional aunque, en opinión de su presidente la competencia bancaria no va a ser mucho más fuerte en 1993 pues en la actualidad ya se encuentran operando en nuestro territorio buena parte de los bancos extranjeros más importantes (Escamez, 1988).

Con una estructura financiero-industrial similar a la del Banco Español de Crédito formada, principalmente por CEPSA, Carburos Metálicos, Unión Resinera, Dragados y Construcciones, Valenciana de Cementos, Sociedad Financiera y Minera, Aumar, Vidriera Leonesa, Electra de Viesgo, Saltos del Nansa, Española de Zinc, Unión Naval de Levante, Autopistas Mare Nostrum, Grupo Vitalicio, etc., las estrategias futuras de esta entidad parecen orientarse hacia una mayor presencia en los mercados

internacionales sin olvidar el mercado doméstico para lo cual debe afrontar el reto de la modernización y la automatización de su amplia red de oficinas.

El gran banco de la comunidad de Cantabria, el Santander, ha emprendido una estrategia de crecimiento que se ha caracterizado por seguir la doble vía del crecimiento interno y externo.

El crecimiento interno se ha materializado por un fuerte proceso de capitalización plasmado en la emisión de deuda subordinada por valor de doce mil millones de pesetas, en junio de 1988, más de dieciocho mil millones de pesetas con warrants en marcos en agosto y la ampliación en un cincuenta por ciento del nominal de sus acciones en julio de ese mismo año (Cuervo, 1989).

El crecimiento externo se ha producido a dos niveles: nacional e internacional. A nivel nacional cabe destacar el proyecto de fusión, por absorción, con su filial el Banco Comercial Español, con lo que la entidad abandona la estrategia de mantener segundas marcas, optando por la potenciación de un grupo financiero con un único banco en territorio nacional. A este respecto solicitó al Ministerio de Economía los beneficios fiscales correspondientes, lo cual le fue denegado en marzo de 1989 por pertenecer ambas entidades al mismo grupo bancario.

A nivel internacional la actividad del Banco Santander ha sido muy intensa. En julio de 1988 adquirió la totalidad de las acciones del Credit du Nord Belge y a Paribas el diez por ciento del BCI Portugués. En agosto constituyó en Chile la sociedad inmobiliaria Bansander, S.A.; en septiembre convirtió la sociedad financiera Santander Finanz, AG, ubicada en Suiza en el Banco Santander Suiza, S.A. como banco plenamente operativo, lo que unido al control del CC Bank de Alemania, adquirido al Bank of America, reforzó su posición en los mercados centroeuropeos.

En octubre de ese mismo año inició un amplio proceso de colaboración con el Royal Bank of Scotland por el cual adquiere el cinco por ciento de su capital a cambio del dos y medio por ciento del suyo, cediéndole el cincuenta por ciento del CC Bank de Alemania y del Credit du Nord Belga, incluyendo

igualmente, acuerdos de colaboración comercial y tecnológica entre ambas entidades. Posteriormente, en diciembre, el Banco de Santander adquiriría otro cinco por ciento de la entidad escocesa, quinta del ranking británico, al grupo K10, por lo que pasó a poseer el diez por ciento; abriendo, entre ambos hechos una sucursal en Tokio.

Ya en 1989, concretamente en enero, se cerró el acuerdo, iniciado meses atrás con la mayor caja de ahorros del mundo, Cariplo (Caja de ahorros de las Provincias Lombardas). El acuerdo, sometido en Italia a múltiples problemas políticos, dado el carácter público de esta entidad, consistió finalmente en lo siguiente: el Banco de Santander adquiere el treinta por ciento de IBI, filial de Cariplo, a cambio, esta caja recibe el catorce con noventa y nueve por ciento de la Banca Jover, filial del Santander, ampliable al treinta por ciento y unos diez mil millones en acciones del propio Banco de Santander en metálico.

Por último, adquirió, en marzo, el Bayamon Saving Bank de Puerto Rico, con lo que refuerza su presencia en esa zona, en la que ya se encontraba presente, con el Banco Santander Puerto Rico y sus veintidos sucursales. La evolución del crecimiento internacional más reciente de esta entidad puede verse en la figura 6.

Esta incesante presencia en los mercados internacionales se ha visto respaldada, en cierta forma, por la decisión de la agencia norteamericana Standard and Poor's de concederle la máxima calificación para emisiones de papel comercial a corto plazo en Estados Unidos, distinción que sólo poseían en nuestro país el propio Reino de España y Telefónica.

La estrategia emprendida va en consonancia con las ideas que su presidente, Emilio Botín, tiene sobre la dimensión bancaria. En su opinión el tamaño no es un condicionante decisivo de la actividad internacional, pues las economías de escala funcionan casi exclusivamente en los mercados de capitales cuando se actúa de forma global. Por tanto, la dimensión es importante tan sólo para las no más de diez entidades que en el mundo pueden jugar un papel estable en esos mercados. El resto de la actividad internacional es asequible para entidades de las

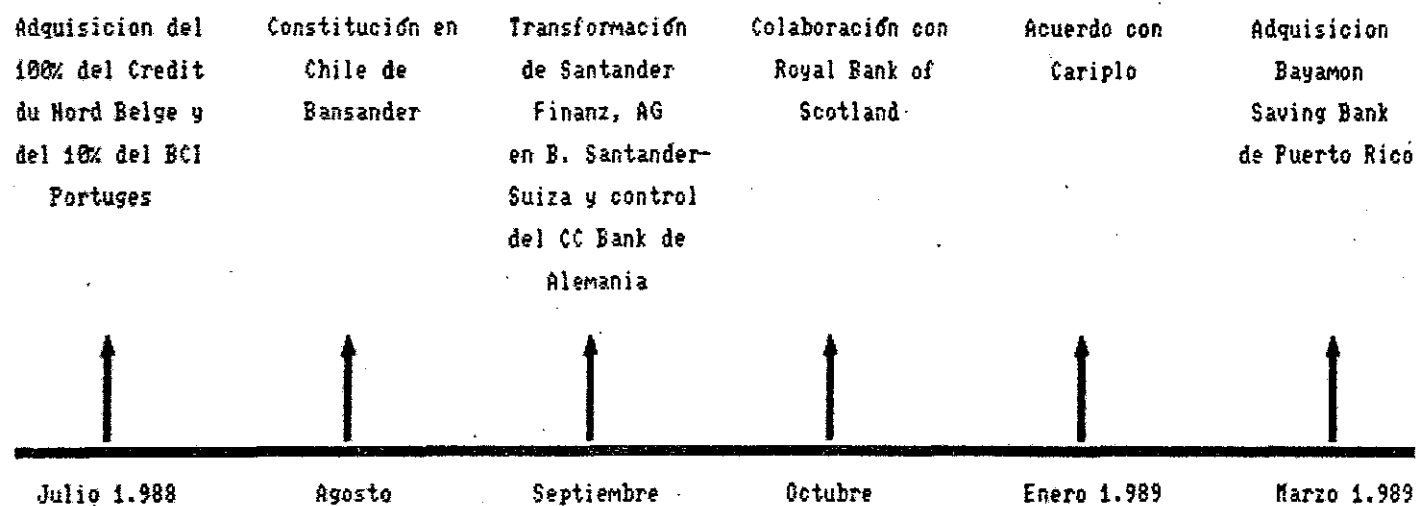


FIGURA 6

CRECIMIENTO INTERNACIONAL DEL BANCO DE SANTANDER

características de los grandes bancos españoles. Por tanto, la estrategia futura del banco está basada más en la flexibilidad, en la innovación y en una estructura de costes competitiva que en el tamaño de su balance.

9.4.2. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DE REESTRUCTURACION

Como vimos en el epígrafe anterior, las estrategias de reestructuración pueden surgir por una situación de crisis, siendo de carácter defensivo, o por una decisión de cambio, teniendo una orientación claramente ofensiva.

La dinamicidad de la actividad bancaria provoca frecuentes cambios a los que deben adaptarse estas entidades, por lo que los procesos de reestructuración, en el sentido amplio de la palabra, son continuos.

De esta forma, el propio Banco Bilbao Vizcaya al haber modificado la concepción original de dos entidades independientes no ha tenido más remedio que reestructurarse con una orientación básica hacia la diferenciación, DR, en un primer momento, y posteriormente hacia los costes, LR.

Esta prioridad surge de la mayor orientación que el Banco de Bilbao tenía hacia el servicio al cliente frente a la posición de su socio que prefería ofrecer sus productos o servicios al más bajo coste posible.

Esta estrategia de reestructuración ha comenzado por los aspectos organizativos, reorientando su actividad por áreas de negocio, identificando y diferenciando las siguientes (estrategias DR): banca comercial, banca al por mayor, seguros, riesgos, actividades internacionales, banca electrónica, grupo industrial, bancos regionales, organización, intervención y red de distribución.

Así pues, las estrategias de

reestructuración formuladas por el Banco Bilbao Vizcaya son claramente ofensivas al aprovechar una decisión de cambio voluntariamente tomada, en este caso, por dos entidades.

Caso opuesto lo constituye el Banco Hispano Americano. Tras una crisis de cierta importancia originada a comienzos de la presente década y que desembocó en 1984 en la decisión de no repartir dividendos y dedicar los escasos beneficios obtenidos, ciento diez millones de pesetas, a dotar reservas, la dirección del banco, optó decididamente por una estrategia de reestructuración, en este caso defensiva, que le permitiera salir de la crisis financiera en la que se hallaba inmerso.

Esta estrategia ha estado orientada tanto hacia costes (LR) como hacia segmentación (SR) pues la entidad procedió, igualmente, a una reestructuración organizativa basada en una amplia segmentación del mercado. La materialización de estas estrategias se ha concretado en una serie de medidas encaminadas a una múltiple vertiente: fortalecimiento de la banca comercial, mantenimiento de una sólida presencia en el segmento de banca corporativa, potenciación y tecnificación de la división de tesorería y mercado de capitales, reorientación de la actividad internacional e incremento de la productividad vía racionalización de la operativa y de la adecuada gestión de los recursos humanos.

Igualmente, a lo largo de 1988 se produjeron una serie de operaciones estratégicas que sirvieron de apoyo a estas medidas.

La primera de ellas fue la venta del Banco Urquijo Unión, una vez aceptada la operación por parte del Fondo de Garantía de Depósitos, al grupo March.

La segunda, la salida a bolsa del 25 por ciento de las acciones de Corporación Financiera Hispamer, y la tercera la fusión de las sociedades inmobiliarias Vallehermoso, Corporación Inmobiliaria Hispamer e Inmobanif.

Con el proceso de saneamiento emprendido y la reorganización y reestructuración efectuada, el

grupo Hispano abarca con sus 52 sociedades prácticamente todos los sectores de la actividad financiera: banca, sociedades de cartera, sociedades de financiación, de leasing, de factoring, de administración de patrimonios, de gestión de pensiones, de crédito hipotecario, de intermediación financiera, de seguros, inmobiliarias, etc.

El Banco Español de Crédito también ha empleado estrategias de reestructuración concretamente a raíz del nombramiento del actual presidente, lo que supuso una reorientación de la política general de la entidad.

El nulo beneficio obtenido por la entidad en 1986 desencadenó una importante crisis en el banco que tan sólo ha podido ser superada, gracias a la venta de determinados activos, tras una profunda reestructuración que comenzó en los niveles más altos de la empresa, es decir, en el Consejo de Administración.

La anteriormente citada venta de activos, especialmente valores, ha sido, en estos dos últimos ejercicios muy superior a la de sus competidores, lo que ha puesto de manifiesto cierta debilidad en la capacidad de generación de resultados ordinarios a pesar de tener a favor uno de los costes de pasivo más bajos de los grandes (Rating, No 1, 1988). La calidad del riesgo no es lo buena que podría esperarse como lo demuestran las importantes dotaciones para insolvencias que estos últimos años viene efectuando la entidad (7).

La estrategia de reestructuración de Banesto no solo se circunscribe a su grupo bancario, sino también al industrial. Así, en la Junta General de Accionistas celebrada el 17 de junio de 1989, se propuso la creación de un holding que poseyera todas las participaciones de su corporación industrial, la más importante de las privadas del país, solicitando las exenciones fiscales correspondientes sobre las plusvalías que deberían aflorarse.

El resto de los llamados grandes no han formulado importantes estrategias de reestructuración sino que han ido evolucionando y adaptándose al entorno en la medida de sus posibilidades, sin necesidad de recurrir a medidas especiales de

reestructuración.

9.4.3. ESTRATEGIAS DE MANTENIMIENTO DE LA POSICION COMPETITIVA

La entidad bancaria que por excelencia ha optado por este tipo de estrategias es el Banco Popular.

El último de los grandes, ya sobrepasado por el Banco Exterior en cuanto a activos, está desarrollando una clara estrategia de mantenimiento de la posición competitiva enfocada a los costes (LM) que le permita seguir efectuando sus actividades sin la amenaza de otras entidades bancarias pero sin incurrir en los costes estructurales de la gran dimensión. De esta forma, la entidad ha configurado uno de los mayores Consejos de Administración de nuestro sistema bancario al incluir en él a una gran cantidad de consejeros con determinadas participaciones accionariales, ha modificado sus estatutos para evitar entradas inoportunas de nuevos accionistas y ha emprendido contactos con entidades financieras extranjeras (Cuervo, 1989).

De esta forma, el Banco Popular vendió al grupo asegurador alemán Allianz, a mediados de 1988, el tres por ciento de su capital, entendiéndose esta operación como una medida estratégica para mantener su independencia y defenderse de hostilidades externas, y para iniciar un proceso de cooperación internacional en actividades parabancarias. En este sentido, desde finales de ese año negoció con ese grupo la creación de una sociedad para intermediar en el negocio financiero, hipotecario y de seguros, habiendo creado ya una sociedad para la puesta en marcha de fondos de pensiones: Europensiones.

De igual forma, en febrero de 1989 constituyó, con el grupo francés Felloux un fondo de inversión inmobiliaria y un mes más tarde acordó, con el Hypo Bank alemán la creación de dos sociedades conjuntas que se dedicasen a la concesión de créditos hipotecarios al por menor y al leasing inmobiliario, respectivamente. De forma previa a este acuerdo, el Hypo Bank, que se encuentra participado en un veinte por ciento por el grupo Allianz, adquirió el uno con

siete por ciento del capital social del Popular.

Esta entidad se ha fijado como objetivo la supervivencia como banco independiente de dimensión reducida pero fuerte y rentable. Según reza en su informe anual de 1988, la mejor estrategia para asegurar este propósito es la de mantener y potenciar los puntos fuertes que han sido la clave del éxito hasta el momento actual y que se concretan en un determinado estilo de dirección que lleva emparejada una profesionalidad en la valoración del riesgo, una política de liquidez, máxima sanidad del activo, optimización del servicio a colectivos homogéneos y plena transparencia de actuación que definen una clara ortodoxia en su forma de actuar.

A estos efectos responde la permanente búsqueda y selección de áreas potenciales de actividad y de socios deseables que perfeccionen líneas de negocio no exploradas o insuficientemente desarrolladas y que permitan establecer mecanismos defensivos mediante la asociación, basada en una comunidad de intereses, con entidades afines en la forma de entender el futuro, de prestigio reconocido y con capacidad económica y financiera.

Estas estrategias han permitido que el Banco Popular sea la entidad que posea la mayor rentabilidad sobre las inversiones crediticias, el mayor margen financiero y de explotación sobre activos totales medios y la mayor rentabilidad económica y de los recursos propios de los grandes bancos privados españoles (Ver cuadro 3) (8).

9.4.4. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DE INNOVACION Y DE ENTORNO

Dentro de la categoría de estrategias competitivas de segundo orden, como vimos anteriormente, existen dos últimas modalidades, de innovación y de entorno, que se denominan complementarias para el caso de empresas industriales, pero que cobran un protagonismo muy destacado cuando nos referimos a entidades

CIADRO 3**RENTABILIDAD DE LOS GRANDES BANCOS PRIVADOS ESPAÑOLES**

ENTIDADES	Rentabilidad de las Inversiones Crediticias (%)	Margen Financiero s/Activos Totales Medios	Margen de Explotacion s/Activos Totales Medios	Rentabilidad Económica Media	Rentabilidad de los Recursos Propios (%)
. Banco Bilbao Vizcaya	15'29	5'14	3'26	1'69	28'22
. Banco Central	12'75	4'25	2'49	1'36	14'99
. Banesto	16'18	4'82	2'58	1'59	14'33
. Banco Hispano Americano	14'81	4'73	2'95	1'78	26'43
. Banco Santander	13'99	4'53	2'58	1'96	22'93
. Banco Popular Español	16'36	6'13	4'18	2'52	28'26

Fuente: La Gaceta, N° 1, 1989.

financieras.

La importancia que las innovaciones han tenido, tienen y tendrán en la actividad bancaria ya ha sido puesta de relieve en el capítulo 7 del presente trabajo. Por otro lado, la imagen que los usuarios de estas entidades tienen de las mismas depende, en gran medida de los esfuerzos dedicados a través de las estrategias de entorno.

Aunque todos los grandes bancos privados, sin excepción, dedican esfuerzos considerables al desarrollo de estrategias de innovación, dos entidades destacan en este campo: el Banco de Santander y el de Bilbao.

El Banco de Santander fue el primero que introdujo, como vimos en el punto 7.3, el banco en casa en España, iniciando la adaptación de una serie de innovaciones tecnológico-financieras por aquella época revolucionarias en nuestro ordenamiento.

El papel de líder innovador ha sido sumido, posteriormente, por el Banco de Bilbao, ahora Bilbao Vizcaya, que es considerado como el banco innovador por excelencia.

La mayor parte de las estrategias de innovación formuladas por nuestra banca han ido orientadas a reducir costes (LI) o a diferenciarse de la competencia (DI), tan sólo algunos casos de innovaciones muy puntuales y específicas han estado dirigidas a segmentar el mercado (SI), especialmente para el caso de banca corporativa de grandes empresas y para actividades internacionales.

Por lo que respecta a las estrategias de entorno, es obvio el esfuerzo que todos los bancos, y especialmente los grandes, están efectuando para elevar la imagen corporativa o de empresa que tienen entre los usuarios.

En este sentido, recordando el informe Nixdorf (1986) ya comentado en el capítulo seis, la entidad bancaria española que posee una mejor imagen es, de nuevo, el banco de Bilbao. Los usuarios españoles opinaban que este banco es el más rentable,

el que más servicios ofrece, el que actúa y tramita las operaciones con mayor rapidez, el que tiene un personal más amable y el que es más accesible. Tan sólo se vió superado, en cuanto a seguridad, por el banco Central y en cuanto a aportación al país por Banesto y Central.

El informe MTB para Rating (1989) reafirma la primacía del Banco Bilbao Vizcaya sobre las demás entidades bancarias privadas españolas al ser el banco de mayor prestigio, el que ofrece mayor confianza, las mejores condiciones, el que más se adecúa tanto a los particulares como a las empresas y el que es más beneficioso tanto para el país como para los accionistas como para los empleados (ver cuadro 4).

Aunque las estrategias de entorno repercuten desfavorablemente, al menos a corto plazo, en los costes de las entidades, de ahí la valoración que hemos dado en la casilla correspondiente (LE) de la matriz estratégica bancaria, no cabe duda que tanto las ventajas competitivas de diferenciación como de segmentación se verán claramente favorecidas por estas estrategias por lo que se orientarán a estas estrategias genéricas (DE y SE).

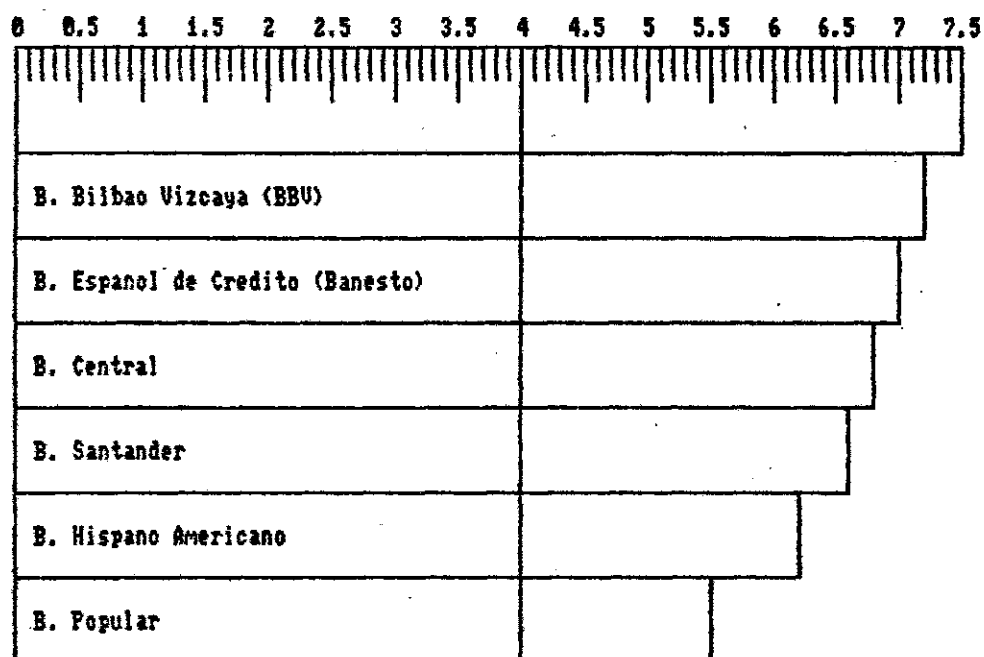
9.5. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS FORMULADAS POR OTRAS ENTIDADES BANCARIAS PRIVADAS

Aunque, como vimos en el capítulo cuatro, la gran banca privada española representa y controla un porcentaje elevado del negocio bancario, no podemos olvidar en este análisis los planteamientos estratégicos de, por lo menos, ciertos bancos privados que poseen cierto protagonismo en nuestro sistema.

El Banco Pastor pretende mantener su puesto privilegiado en la Comunidad Gallega, en clara competencia con Caixa Galicia, desarrollando su presencia en zonas de rápido crecimiento a través de segmentos medio y medio-alto del mercado de particulares así como en el de las pequeñas y medianas empresas, sin olvidar el mercado europeo. En esta línea firmó, en noviembre de 1988 un acuerdo de colaboración con la Compagnie Financière de Credit Industrial et Commercial de Francia (CIC), primer banco regional y

CUADRO 4

VALORACION DE LA BANCA PRIVADA



Fuente: Rating, numero 12, Junio 1989

sexto nacional francés como inicio de una estrategia típica de banco regional que no pretende incrementar excesivamente su tamaño sino llegar a acuerdos de colaboración muy amplios con otros bancos europeos de cara a la firma del Acta Unica. Ya en 1989, en febrero, firmó un acuerdo, con la compañía inversora norteamericana Alliance Capital Management, para constituir una sociedad gestora de fondos de pensiones llamada Pastor- Alliance Gestora de Pensiones y firmará, próximamente, convenios con bancos italianos, británicos, alemanes y portugueses para distribuir productos, en exclusiva, en el mercado español, teniendo previsto implantarse a muy corto plazo en el norte de Portugal.

Una estrategia competitiva, claramente definida por el grupo March fue la ya citada adquisición, a finales de 1988 del Banco Urquijo- Unión al Banco Hispano Americano a través, mayoritariamente, de la Corporación Financiera Alba, y la posterior venta de un paquete importante de acciones del Natwest March al National Westminster Bank, hasta dejar reducida su participación del cuarenta y seis al diez por ciento ya que ambas entidades van a ser claramente competitivas.

El Banco Atlántico, controlado mayoritariamente por el Arab Banking Corporation y minoritariamente, un veinte por ciento de su capital, por el Banco Exterior de España está inmerso en un amplio proyecto de diversificación de su oferta a través de múltiples empresas de servicios como Agrupación Atlántico, Atlantic Management, Ausibar, Catasa, Corporación Atlántico, Inbursa, Indeplanša, Inmobar, I. Gran Vía, I. Narcéa, I. Meridional, I. París, Pronesa, Ansyco, Ansisegur, Cofimasa, Fonomarket, Interleasing, Leascar, SAMA, Auxico, Auxisegur, etc., que cubran las posibles necesidades de todos sus clientes.

Por lo que respecta al otro gran banco que aún teniendo estatuto de banco privado, se encuentra controlado por los poderes públicos del Estado, parece que se encuentra en un proceso de transformación por lo que respecta a los mecanismos de toma de decisiones en cuanto que su actual presidente, Francisco Luzón, fue director general del Banco de Vizcaya.

La política estratégica del Banco Exterior de España se dirige al mantenimiento de una especial atención a la financiación del comercio exterior, a la

intensificación de las operaciones en moneda extranjera y a la reducción de los riesgos con países en dificultades, lo cual se enmarca en una clara estrategia de reestructuración. Por lo que respecta a sus relaciones con clientes institucionales, la entidad pretende mantener sus relaciones con las grandes intensificándolo con las pequeñas y medianas, ofreciendo un mejor servicio y nuevos productos con el fin de reducir sus desventajas competitivas respecto a los grandes bancos privados. Por último, el Banco Exterior quiere ampliar sus operaciones de banca al por menor con particulares de rentas medias y altas empleando, para ello, campañas publicitarias específicas por productos (Rating, n 6, 1988).

Los bancos extranjeros operantes en España están siguiendo, en estos últimos años, caminos distintos y variados. Así, el Deutsche Bank, tras la oportuna autorización del Banco de España permitiendo la compra de bancos españoles por parte de extranjeros, presentó, en marzo de 1989 una OPA por la totalidad de las acciones de Bancotrans (Banco Comercial Transatlántico). El Lloyds Bank, una vez que fusionó una serie de servicios financieros con la aseguradora Abbey Life, ha puesto en marcha sus primeros productos de inversión, concretamente un fondo de inversión y un servicio de gestión de patrimonios. El Chase Manhattan Bank mantiene para Europa la estrategia de permitir a sus clientes el total aprovechamiento de las oportunidades que ofrece la rápida evolución de los mercados en el mundo y en la Europa del 92. Durante estos últimos años se ha posicionado en el campo de las finanzas corporativas ofreciendo servicios financieros a través de su red global en temas relacionados con el riesgo empresarial, en el campo de la asesoría financiera, fusiones y participaciones de empresas, inversiones en valores, intercambios internacionales de mercancías (forfaiting), etc.

Por lo que respecta a los bancos árabes, se reunió en marzo de 1989, en Madrid, la Unión de Bancos Árabes con el lema "1992 y después: los retos para la banca árabe" y la conclusión que obtuvieron fue la siguiente: para competir en un mercado amplio hay que ser grande y para lograrlo hay que aunar esfuerzos, lo cual se consigue vía fusiones. Pero no se trata de unir las filiales que operan, por ejemplo, en Europa, sino las sociedades matrices.

Como norma general, la práctica totalidad de bancos extranjeros operantes en España están empleando unas estrategias competitivas basadas en la innovación tanto de productos como de servicios, arrastrando tras de sí a la banca privada española, con una visión orientada a la diferenciación y a la segmentación (DI y SI).

Para concluir, tan sólo hacer referencia a las nuevas entidades bancarias privadas españolas autorizadas a operar tras el último statu quo. Desde la ya lejana concesión de una nueva ficha bancaria al Banco de la Pequeña y Mediana Empresa en 1978, a finales de diciembre de 1988, el Ministerio de Economía y Hacienda acaba de autorizar la creación del Sabadell Multibanca, banco de negocios filial al cien por cien del Sabadell. Su actividad se estructurará en torno a tres pilares básicos: banca de empresas, banca comparativa y firma especializada en la gestión de patrimonios.

En enero de 1989 se autorizó al Banco Universal a operar en el sector bancario. Esta entidad, constituida a partir de la cooperativa Caja Privada de Crédito, desarrollará sus actividades como banco comercial, buscando atender, de forma personalizada y profesionalizada, el segmento de clientela de capacidad media-alta, facilitando servicios más baratos en mercados como el monetario.

De igual forma, en febrero del mismo año, el Ministerio de Economía y Hacienda autorizó la creación del banco privado Credipas mediante la transformación de la SMMD Credimesa y la integración de PAS en la misma. Se dedicará a ofrecer servicios especializados derivados de su experiencia en los mercados monetarios. Se encuentran pendientes de autorización, habiendo recibido ya el visto bueno del Banco de España, el Banco de Alcalá, promovido por la familia Argüelles, Eurocapital, promovido por García Lomas y Fibanc o Banco de Finanzas e Inversión auspiciado por Carlos Tusquets.

9.6. FACTORES DE EXITO EN LA FORMULACION DE ESTRATEGIAS BANCARIAS

De todo lo anterior se deduce la existencia de una serie de factores de éxito estratégico que ya fueron puestos de relieve en Arthur Andersen (1986). Estos factores son:

- a) calidad de la dirección
- b) implantación de tecnología avanzada
- c) costes competitivos
- d) calidad de la información de gestión
- e) innovación de productos y servicios
- f) control de riesgos
- g) marketing
- h) énfasis en la planificación estratégica
- i) estructura de recursos

Fues bien, la mayor parte de los países europeos dan una mayor importancia a los puntos e) y b), de reciente inclusión, que a los tradicionales f) e i), considerados como básicos para el buen desarrollo de la actividad bancaria.

Todos estos factores contribuyen al éxito de las entidades bancarias en mayor o menor medida, en función de los objetivos y metas fijados. Así, el factor marketing permite a un banco ofrecer la mayor cantidad posible de productos y servicios que se adecuen a las necesidades de sus clientes.

A través de una planificación estratégica se pueden establecer unos objetivos que se adapten al entorno en el que estas entidades van a tener que competir intentando, no solo anticiparse a los acontecimientos futuros, sino también provocando y siendo partícipes activos de los mismos.

La implantación de tecnologías avanzadas va a permitir mejorar tanto la calidad de los productos y servicios ofrecidos por la banca, como la productividad de las mismas, siendo un factor clave para una buena diferenciación.

Un adecuado control de riesgos va a ser un factor clave para elevar la estabilidad de las entidades, mejorando su solvencia y seguridad, lo cual se va a plasmar en una cuenta de resultados mucho más homogénea y estable.

Unos costes competitivos, estructurados de forma racional, van a facilitar una política comercial más agresiva, lo que redundará en el logro de una mayor cuota de mercado y/o en un mayor margen financiero que eleve la rentabilidad de la entidad.

En definitiva, cada entidad va a intentar potenciar al máximo aquel factor de éxito estratégico para el cual esté mejor dotada, es decir, posea mejores ventajas competitivas.

En lo concerniente a las futuras estrategias a seguir por parte de nuestra banca, el recién citado informe concluía que en España se seguirán estrategias de especialización y de aplicación de tecnologías avanzadas, debiendo desplazar sus intereses hacia pequeñas y medianas empresas en lugar de hacerlo, como hasta ahora, casi exclusivamente hacia la grande.

Nuestros bancos orientarán sus estrategias hacia el mantenimiento de una amplia cobertura de los sectores económicos, aunque algunos intentarán liderar sectores específicos.

Como no se pueden proteger legalmente los desarrollos tecnológicos implantados por los bancos, la diferenciación procedente de ellos, como ventaja competitiva, sólo se mantendrá a corto plazo, debiendo emplear otros elementos de diferenciación como por ejemplo la calidad de servicio, prestando una mayor atención personalizada al cliente.

Consideramos que la mayor parte de nuestra banca, a pesar de los defectos que sin duda sigue arrastrando del pasado, está en el buen camino para competir, al menos en condiciones de igualdad en nuestro territorio, aunque deberá esforzarse para no quedar relegada a una mera banca regional dentro de la Europa Comunitaria.

NOTAS

- (1) Según un reciente estudio publicado en prensa, la banca española invirtió, por término medio, en 1986, el 2,2 por ciento de su masa salarial bruta en formación, porcentaje muy inferior al de los principales bancos europeos: Nat West Bank, 7 por ciento; Deutsche Bank, 5 por ciento; BNP, 4,9 por ciento; Crédit du Nord, 4,5 por ciento y Crédit Suisse, Midland Bank y Commerzbank, 4 por ciento.
- (2) Un buen relato novelado de los acontecimientos acaecidos con relación al tema que estamos tratando se recoge en Cacho, J. (1988): Asalto al poder. Ediciones Temas de Hoy, Madrid.
- (3) Los beneficios fiscales obtenidos por estas entidades se recogen en: Sanjuán, J.L. (1989): El encanto fiscal de las fusiones. Ranking, No 10. Madrid.
- (4) Concretamente en 1988 adquirió este banco belga, que en la actualidad ha pasado a denominarse BMA-Benelux. Cuervo, A. (1989): Estrategias bancarias ante la Europa de los noventa: OPAS y fusiones. Economistas, No 35, Madrid.
- (5) Los aspectos legales de las OPAs pueden verse en Zurita, J. (1988): La oferta pública de adquisición: génesis, alcance, contenido y problemas de la normativa vigente. Papeles de Economía Española. No 36. Madrid.
- (6) Como nota anecdótica, y según un informe publicado en Ranking, No 12, junio de 1989, el presidente de entidades bancarias más popular es precisamente Mario Conde, seguido por Alfonso Escamez, Emilio Botín, José Angel Sánchez Asiaín y Claudio Boada. Como prueba del interés que los temas financieros están alcanzando en

nuestra sociedad actual, destacar que casi el ochenta y siete por ciento de los encuestados afirmó conocer al primero de ellos y, tan solo el doce por ciento, afirmó no conocer a ninguno de los presidentes de los antiguamente denominados siete grandes.

- (7) Concretamente, en 1988 dedicó a esta partida 44.525 millones de pts.
- (8) Por segundo año consecutivo, la revista Rating ha calificado al Banco Popular como el mejor banco privado español.

CAPITULO 10

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

A través de los capítulos anteriores hemos efectuado un análisis estratégico de la banca privada en España con un planteamiento especial ante el mercado interior europeo que se constituirá a raíz de la entrada en vigor del Acta Unica.

En cada uno de estos capítulos hemos intentado poner de relieve los factores competitivos que de una u otra forma determinan las ventajas competitivas de nuestras entidades bancarias y que van a servir de base para la correspondiente formulación de sus estrategias.

Para ello hemos partido de un planteamiento dinámico de dos elementos clave que nunca pueden ser olvidados: la reciente evolución histórica y la legislativa. No se trataba de "volver a los fenicios" sino de considerar una serie de hechos, circunstancias, leyes, normas, etc., que han influido, cuando no determinado, la situación actual de estas entidades privadas.

Es necesario recordar que el estudio se ha efectuado no para todo el sistema bancario, sino exclusivamente para la banca privada que opera en España.

A continuación vamos a exponer las conclusiones a las que hemos llegado en el presente trabajo, ordenándolas por capítulos, a la vez que sintetizamos los pasos más significativos que hemos ido dando para la elaboración del mismo.

CAPITULO 1

Por lo que respecta a la evolución histórica, a lo largo de estos últimos años ha ido creciendo, de forma casi ininterrumpida, el número de entidades bancarias privadas que pueblan nuestro ordenamiento. Así, de ciento nueve bancos que actuaban en nuestro país a principios de los años sesenta, se ha pasado a casi ciento cuarenta en 1989.

La mayor parte de este incremento se ha debido a la importante entrada de bancos extranjeros que se ha visto favorecida por una serie de causas de las que más tarde hablaremos. En concreto, de los ya clásicos cuatro bancos extranjeros que operaban a finales de los años treinta, hemos pasado a más de cuarenta que poseen ficha de banco extranjero, sin contar aquellos que aún teniendo el carácter de nacionales están controlados por capitales extranjeros.

A pesar de que la banca nacional, entendida esta denominación en el sentido que lo hace el Consejo Superior Bancario, continúa poseyendo la mayor cuota de mercado de la banca privada, nuestras previsiones, apoyadas en una serie de modelos econométricos, y de mantenerse la tendencia actual, indican que poco a poco va a ir cediendo cuota, al igual que la banca industrial frente al progresivo incremento de la regional, local y extranjera. Así, según nuestras previsiones, a finales de 1992 la banca nacional poseerá una cuota de mercado ligeramente inferior al sesenta y seis por ciento frente al quince por ciento de la banca local, más del doce por ciento de la regional, tres y medio por ciento de la industrial y más del dos por ciento de la extranjera, empleando siempre la denominación del CSB y refiriéndonos al volumen de acreedores captados por la banca privada. En cambio, si la variable empleada es la inversión crediticia la cuota de mercado poseída por la banca extranjera va a ser muy superior en detrimento, básicamente, de la regional, local e, incluso, nacional.

Otra variable, sin duda interesante, son las oficinas abiertas por la banca privada. Tras un incremento vertiginoso e ininterrumpido en el proceso de apertura de nuevas oficinas, 1986 supuso el inicio del proceso contrario pues fue el primer año en el que se cerraron más oficinas que se abrieron, hecho que obedeció al intento de reducir

costes de transformación provocado, en muchos casos, por las fusiones emprendidas en esta década.

Igualmente, las entidades bancarias privadas operantes en España han ido reduciendo, de forma previa a las oficinas, el volumen total de empleados que contrata. Este descenso ha sido tan pronunciado que en lo que llevamos de década, las empresas bancarias han dejado de mantener alrededor de treinta mil puestos de trabajo. Por contra, el nivel de cualificación de los empleados bancarios se ha elevado considerablemente por motivos que serán analizados a continuación.

CAPITULO 2

En lo referente a la evolución legislativa, es preciso resaltar que el ordenamiento bancario privado en España se encuentra fuertemente regulado a pesar de la tendencia contraria que parece imponerse en los mercados financieros internacionales.

En estos últimos años han sido publicadas una serie de leyes, decretos, órdenes ministeriales, etc. que han intentado adecuar nuestra normativa a la Comunitaria de cara a la próxima finalización del periodo transitorio concedido a nuestro país al adherirnos a la CEE.

La Directriz 73/183 sobre libertad de establecimiento y libre prestación de servicios de los bancos y otros establecimientos financieros, la 77/780 sobre coordinación de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de los establecimientos de crédito y su ejercicio, la 83/350 relativa a la supervisión de los establecimientos de crédito sobre una base consolidada, el Libro Blanco de la Comisión de 1985 y la 86/635 sobre armonización de las cuentas anuales de los bancos y otros establecimientos financieros, junto con una serie de Propuestas de Directriz pendientes de aprobar, están influyendo decisivamente en nuestra legislación como lo demuestran, entre otros, el Real Decreto 1370/1985, el Real Decreto 184/1987 y la Ley 26/1988 sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.

Por todo ello nos encontramos en vías de una completa homologación legislativa que posibilite la creación de un mercado interior europeo en el que, como cualquier

otra actividad económica, la financiera no tenga la más mínima cortapisa que frene o limite las relaciones entre los países miembros.

Tras enmarcar histórica y legislativamente las entidades objeto de estudio, hemos considerado, en la segunda parte de nuestro trabajo una serie de factores competitivos endógenos que definen la estructura interna del sector configurado por las entidades bancarias privadas.

CAPITULO 3

Por lo que respecta al primero de estos factores competitivos endógenos, es decir, el tamaño, nuestro país ocupa un puesto intermedio en las Comunidades Europeas tras Alemania, Italia, Francia y Reino Unido con nueve bancos privados entre las quinientas entidades bancarias mayores del mundo por activos, de las que ciento sesenta y tres son Comunitarias.

Nuestra mayor entidad bancaria, el Bilbao-Vizcaya, se encuentra en septuagésimo primera posición del mundo y trigésima de la CEE poseyendo una dimensión inferior a la del primer banco de Francia, Alemania, Reino Unido, Italia, Holanda y Bélgica.

Si consideramos todas las entidades existentes en estos sistemas bancarios y no exclusivamente las mayores, España ocupa el quinto lugar de la CEE por número de entidades, el sexto por el volumen de créditos concedidos, el quinto por el número de empleados contratados y paradójicamente el primero por número de oficinas abiertas. Ello nos indica que, salvo para esta variable, nuestro sistema bancario no se encuentra, sobredimensionado. Algunos ratios confirman esta afirmación: en habitantes por banco somos el noveno país de la Comunidad, en habitantes por oficina el décimo primero, en empleados por oficina los últimos, en créditos por empleado los octavos, en oficinas por kilómetro cuadrado los sextos, en créditos por oficina de nuevo los últimos, etc., tan sólo en empleados por banco ocupamos un lugar destacado, concretamente el tercero.

Todos estos datos nos dan una visión general del tamaño de nuestra banca privada, a la vez que permite identificar ciertas características estructurales que marcan

diferencias y similitudes con el resto de los países de la CEE, encontrándonos en muchos aspectos muy próximos a otros países mediterráneos como Italia y Grecia.

CAPITULO 4

El segundo factor competitivo endógeno analizado, la concentración, nos permite poner de relieve la relación de fuerzas existentes entre los distintos grupos bancarios operantes en España en base a cualquiera de las tres variables empleadas: activos totales, recursos ajenos y plantilla.

Para medir el grado de concentración existente entre nuestras entidades bancarias hemos empleado una serie de índices, absolutos, cuasiabsolutos y relativos que nos han permitido llegar a un mayor conocimiento de este factor competitivo.

Así, el índice discreto nos ha permitido saber que los ocho primeros grupos bancarios españoles detentan en torno al setenta y cinco por ciento de la cuota de mercado referida a las tres variables anteriormente citadas y que para conseguir el cincuenta por ciento de las mismas tan sólo son necesarios entre cuatro y cinco, los mayores claro está, grupos bancarios. Sin embargo, se detecta una clara tendencia hacia una menor concentración en nuestra banca si se observa la evolución temporal del periodo considerado.

En la misma línea se encuentran los valores obtenidos del coeficiente de entropía pues en su sentido dinámico refleja que, para cualquiera de las variables empleadas, el desorden existente en la distribución bancaria está aumentando o lo que es lo mismo, está disminuyendo su grado de concentración.

El diagrama de Lorenz también nos reafirma en esta idea pues a medida que nos vamos acercando al momento actual va disminuyendo la concentración existente en la banca privada.

Frente a esta tendencia reductora de la concentración surgió, en 1988, el mayor proceso de fusión de nuestra economía bancaria al unirse los bancos Bilbao y

Vizcaya, lo cual implica un cambio importante en la tendencia descrita, pues tan sólo el primer grupo bancario privado español, el BBV, posee en torno al veinte por ciento de las variables consideradas.

La banca^o privada en España, a pesar de poseer, como hemos visto, un grado de concentración estimable, lo está en un nivel ligeramente inferior que en otros países de la CEE. Así, las tres mayores empresas bancarias francesas, B.N.P., Credit Lyonnais y Société Générale, controlan más del cincuenta por ciento de los activos del sector; los tres mayores bancos alemanes, el Deutsche Bank, Dresdner Bank y Commerzbank, poseen unos activos próximos a este porcentaje; los dos mayores bancos holandeses el Algemene Bank Nederland y el Amsterdam-Rotterdam Bank superan el setenta por ciento; los tres mayores bancos belgas, el Generale Bank, el Banque Bruxelles Lambert y el Kredietbank sobrepasan el cincuenta por ciento de los activos del sector, ocurriendo lo mismo con los tres mayores bancos daneses, el Den Danske Bank, el Copenhagen Handelsbank y el Privatbanken. Los sistemas bancarios privados irlandeses, griego, portugués y, muy especialmente, el italiano, poseen un nivel de concentración sensiblemente más bajo que el español.

CAPITULO 5

Al analizar la rentabilidad de la banca privada, tercer factor competitivo endógeno, nos enfrentamos a la disyuntiva de qué tipo de criterios emplear: absolutos o relativos.

Si empleamos criterios basados en valores absolutos, por ejemplo el beneficio neto, los grandes bancos son los que normalmente consiguen una mayor rentabilidad, existiendo una elevada correlación, del ochenta y seis por ciento, entre tamaño y rentabilidad absoluta.

En cambio, si consideramos la rentabilidad en su sentido relativo, empleando como variable, por ejemplo, el ratio beneficios netos sobre activos, los bancos privados más rentables son pequeños bancos industriales, regionales y locales, no apareciendo entre los diez primeros ningún gran banco nacional. Esto provoca que la correlación existente entre tamaño y rentabilidad relativa sea, incluso, negativa.

En un contexto internacional la rentabilidad de nuestros bancos privados no desentona respecto a la de sus competidores Comunitarios, pues atendiendo a los beneficios netos incluimos cinco entidades entre las cien más rentables del mundo, ocupando la primera el quinto puesto en la CEE y atendiendo a los beneficios netos sobre activos incluimos seis, siendo nuestro banco más rentable el cuarto de la CEE.

Es más, a nivel global, desde 1985 a 1987 la banca privada en España ha incrementado su beneficio neto antes de impuestos en casi un sesenta por ciento, porcentaje verdaderamente espectacular en el que muy pocos sectores de nuestra economía osarían soñar. Buena parte del beneficio que obtienen nuestros bancos privados se ha debido al elevado margen financiero bruto que consiguen mantener y que se ha convertido en una de las piezas clave del futuro de estas entidades pues ante un proceso creciente de liberalización parece ineludible una reducción del mismo con miras a elevar su competitividad tanto nacional como internacionalmente.

Precisamente a nivel internacional, el conjunto de nuestras empresas bancarias privadas mantienen una serie de puntos fuertes y débiles sobre sus mayores competidores. Del conjunto de países formado por Estados Unidos, Japón, Italia, Alemania, Francia y España, nuestro país, y siempre sobre el balance medio, es el que posee el mayor ratio de productos financieros netos, los mayores beneficios netos antes de impuestos, las mayores provisiones y el segundo resultado bruto; en cambio, debe soportar los mayores gastos de personal, los segundos mayores gastos de explotación y una de las menores rentabilidades sobre los recursos propios.

CAPITULO 6

Una vez que hemos definido la estructura interna del sector bancario privado a través del empleo de los tres factores competitivos endógenos previamente analizados, hemos intentado determinar cuál es el grado de competencia existente en el mismo.

A estos efectos definimos, adaptando las ideas de Porter (1982), los factores competitivos exógenos o fuerzas que mueven o configuran la competencia en un sector: clientes y proveedores, nuevos productos y servicios y nuevos competidores.

Hemos unido bajo el mismo epígrafe a los clientes y proveedores bancarios debido a que en la mayor parte de los casos son las mismas personas, empresas o instituciones las que ofrecen los inputs requeridos por las empresas bancarias y las que demandan sus outputs. Del poder negociador que posean ambos agentes dependerá, en cierta medida, la distribución de la riqueza generada a través de la cadena de valor bancaria, produciéndose una tensión entre los tres agentes: proveedores - entidades bancarias - clientes.

Por lo que respecta a los proveedores bancarios, parece lógico clasificarlos en dos grandes categorías: los suministradores de fondos, que son, sin lugar a dudas, los más importantes ya que de ellos depende el negocio bancario tradicional, al aportar la materia prima básica: el dinero; y otro tipo de proveedores entre los que hemos considerado los suministradores de equipos y material informático y de telecomunicaciones y la propia mano de obra que emplean estas entidades.

En cuanto a los suministradores de fondos, hemos considerado cinco categorías establecidas en función de su naturaleza: economías domésticas, empresas, públicas y privadas, asociaciones, fundaciones y otro tipo de entidades, organismos del Estado y otras entidades financieras. A favor de estos suministradores de fondos se producen una serie de circunstancias y de hechos como, por ejemplo, sus aportaciones son básicas para los bancos y difícilmente sustituibles, existe cierta posibilidad de integración hacia adelante de los mismos y su poder se eleva en función del volumen de fondos suministrados. En contra de los mismos se da el hecho que el grado de concentración existente en la banca es, por supuesto, infinitamente superior al de estos, existe poca diferenciación del dinero, por lo que se producen escasos costes por cambio de proveedor, es posible la integración hacia atrás de la banca y existe abundante información de los suministradores de fondos.

Los proveedores de equipos y material informático y de telecomunicaciones están adquiriendo cada vez más un mayor protagonismo debido a la relevancia que la demanda de este tipo de bienes está experimentando en el negocio bancario desde hacer relativamente poco tiempo. Efectivamente, en la actualidad más de la cuarta parte de la facturación total del sector informático en España se efectuó al sector financiero.

El poder negociador de estos suministradores se ve favorecido porque sus productos son actualmente indispensables para la banca, porque se producen elevados costes por cambiar de proveedor y porque parece improbable que la banca se integre hacia atrás; en cambio se puede ver debilitado porque los bancos son unos clientes importantes, porque parece igualmente improbable que estas empresas se integren hacia adelante en esta dirección y porque, además, existe abundante información de su actividad, productos, precios, etc., por parte de la banca.

Por último, los cambios requeridos en la formación del personal junto con las modificaciones producidas en la valoración de puestos de trabajo, pueden llegar a alterar significativamente las relaciones existentes entre la banca y sus empleados, lo que podría poner en peligro una faceta, tan poco problemática, por lo menos hasta el momento, como es la captación de mano de obra.

Los clientes bancarios están modificando su comportamiento, de forma considerable, en estos últimos años; han madurado, tienen mayor experiencia y mejores conocimientos económico-financieros. Esta evolución está produciendo una mayor pugna entre los clientes y los bancos, al poseer aquellos una mayor cultura financiera, lo que conlleva una mayor exigencia a la hora de demandar nuevos productos y servicios, que de no ser conseguidos en su entidad tradicional serán buscados en la competencia.

El poder negociador de los clientes bancarios se va a ver fortalecido por el, relativamente, escaso grado de diferenciación existente entre los productos y servicios bancarios y por el elevado volumen de relaciones que mantenga con una entidad. En cambio, este poder se ve debilitado por la existencia de una mayor concentración en la banca, por los costes no financieros en que incurren los clientes al cambiar de entidad bancaria, por la escasísima capacidad de integración hacia atrás por parte de los clientes y por la reducida información que poseen los clientes sobre múltiples aspectos de la actividad bancaria que les afectan de forma directa.

Precisamente el tema de las obligaciones informativas por parte de nuestras entidades bancarias ha cobrado protagonismo, unido al de la defensa al consumidor bancario, proveedor de fondos o cliente, desde épocas muy recientes, abriéndose al público, en septiembre de 1987 el Servicio de Reclamaciones del Banco de España con un carácter muy similar a la figura del "ombudsman" pero con

menores funciones y cometidos.

CAPITULO 7

El siguiente factor competitivo exógeno considerado, la aparición o existencia de nuevos productos y servicios, se enmarca como una contestación a una demanda insatisfecha o como una necesidad emanada de las propias entidades bancarias, o financieras en general, para tratar de aprovechar situaciones de privilegio o liderazgo, o de defenderse de estrategias agresivas fijadas por la competencia.

El gran avance que las innovaciones financieras han experimentado en estos últimos años ha sido de tal importancia que los sistemas bancarios actuales serían difícilmente comprensibles e incluso reconocibles sin un estudio detallado de las múltiples alteraciones que dichos procesos innovadores han ocasionado en su comportamiento, estructura, productos, servicios, etc.

La aparición de estas innovaciones ha supuesto una serie de ventajas tanto para los clientes como para las empresas bancarias como para el propio sistema económico-financiero, aunque también ha originado una serie de inconvenientes que giran en torno a la inestabilidad que pueden provocar, a la dificultad de control de ciertas magnitudes y a los problemas de adaptación, técnicos y humanos, que surgen por la aplicación de estas innovaciones.

A pesar de que existen múltiples clasificaciones de innovaciones financieras, hemos optado por dividir las innovaciones financieras puras e innovaciones tecnológico-financieras.

Denominamos innovaciones financieras puras a aquellas que, aún apoyándose en cierto nivel de tecnología, apenas guardan relación la misma, respondiendo a un planteamiento estrictamente financiero y pudiéndose implantar y desarrollar sin excesivo aparato tecnológico.

Algunas de estas innovaciones financieras puras se han desarrollado preferentemente en los mercados internacionales y otras, aún perteneciendo y desarrollándose

a nivel doméstico se han ido internacionlizando, adoptándose por la mayor parte de los países industrializados. España, en su mayor parte gracias a la entrada de la banca extranjera, ha ido empleando y asumiendo estos productos, instrumentos, programas y pasivos financieros que hasta hace muy pocos años eran prácticamente desconocidos en nuestro país como, por ejemplo, las cuentas bancarias combinadas, las cuentas individuales de jubilación, los créditos a tipo de interés variable, los certificados de depósito, los futuros financieros, los contratos forward o a plazo, las opciones financieras, los swaps, los pagarés a interés flotante, las letras de cambio bancarias, el papel eurocomercial, las notas a medio plazo, los eurobonos, euronotas y euroacciones, etc.

La otra categoría de innovaciones, que nosotros denominamos tecnológico-financieras son aquellas que tienen su origen o se apoyan, básicamente, en las nuevas tecnologías teniendo una relación directísima con estos avances ya que de no haberse producido estos nunca se hubieran implantado en las entidades bancarias.

En España se inició la utilización de las nuevas tecnologías en el campo bancario a través de la aplicación de la informática en las oficinas bancarias. Precisamente los grandes avances experimentados en el mundo de la informática y en el de las telecomunicaciones son los que en mayor medida han afectado a la reciente evolución del sistema financiero, en general, y bancario, en particular.

El almacenamiento, tratamiento y distribución de forma rápida y precisa de la información requiere del uso de la informática y de las telecomunicaciones, a la vez que su implantación en este sector ha hecho posible la creación de nuevos productos y servicios, produciéndose un importante efecto sinérgico entre ellos.

Existe una amplia gama de innovaciones tecnológico-financieras que se vienen aplicando por parte de nuestras entidades bancarias y que se encuentran, en algunos casos, muy difundidas entre la clientela y en otros, en pleno proceso de expansión. Nosotros proponemos, atendiendo al origen o motivo de su empleo, la siguiente clasificación: innovaciones tecnológico-financieras orientadas a las relaciones con la clientela, orientadas a la gestión interna y orientadas a las relaciones con otras entidades financieras.

Las primeras son aquellas que facilitan el

contacto con la clientela posibilitando nuevas formas de acceso de ésta a los servicios bancarios tradicionales, agilizando los trámites administrativos de las operaciones básicas y elevando la seguridad y fiabilidad de los medios de pago normalmente empleados. Incluimos en esta categoría los dispensadores de efectivo, los cajeros automáticos, las tarjetas de plástico, en cualquiera de sus modalidades, los terminales en punto de venta, el banco en casa, etc.

Las innovaciones tecnológico-financieras orientadas a la gestión interna son aquellas que facilitan la misma en las entidades bancarias en aspectos relativos a procesamiento, almacenamiento, tratamiento y distribución de la información que, procedente de sus clientes, pueda servir como soporte para la toma de decisiones. Consideramos en este apartado los sistemas relativos a los servicios centrales y los sistemas relativos a las oficinas y sucursales.

Por último, las innovaciones tecnológico-financieras orientadas a las relaciones con otras entidades financieras son aquellas que han permitido agilizar y modernizar las conexiones interbancarias, como, por ejemplo, los sistemas internacionales de conexión y compensación bancaria, los sistemas de compensación electrónica, etc.

Para concluir el estudio de este factor competitivo exógeno, pasamos un cuestionario a una muestra significativa de la banca privada implantada en España con el fin de conocer las políticas de innovación que están siguiendo estas entidades y de averiguar si efectivamente están llevando a cabo un proceso definido y estructurado de gestión de la innovación.

Algunas de las conclusiones más significativas obtenidas de la presente encuesta son las siguientes:

- Cerca de las tres cuartas partes de los bancos encuestados opinaron que el sistema financiero es bastante innovador y el ochenta por ciento mantuvo que la evolución reciente del sector contempla un incremento de las innovaciones.
- Tan sólo la tercera parte de los directivos encuestados caracterizaron la política seguida en los últimos años por su entidad como fuertemente innovadora aunque más de la mitad la caracterizó como bastante innovadora.

- La causa más apuntada por lo que se refiere a la implantación de las innovaciones fue la existencia de una necesidad imperativa para la entidad seguida por la aparición de una oportunidad que, procedente del mercado, debía ser aprovechada.
- Casi el noventa por ciento de los bancos encuestados afirmaron contar, actualmente, con las innovaciones últimamente acometidas, y que por término medio las tres cuartas partes de sus competidores habían adoptado o emprendido las mismas o similares innovaciones.
- En lo relativo a la fluctuación de los costes de transformación como consecuencia de la implantación de esas innovaciones, la gran banca nacional respondió que la repercusión había sido favorable, en tanto que todos los bancos extranjeros afirmaron que se había producido un incremento de dichos costes, pequeño en algunos casos y considerable en otros.
- Salvo un banco de nacionalidad extranjera, todos los encuestados confesaron haber necesitado una fuerte inversión para acometer estas innovaciones.
- Los motivos principales de la implantación de estas innovaciones fueron: ofrecer nuevos productos y servicios a la clientela, incrementar su cuota de mercado y reducir los costes de transformación. Tan sólo el trece por ciento citó el intento de evitar la regulación financiera como uno de los principales motivos que impulsó su proceso de innovación.
- Las innovaciones han necesitado una modificación importante en la organización y gestión de las entidades bancarias, especialmente a través de la creación de nuevas funciones y de la responsabilización y participación activa de los empleados.
- Todos los directivos, sin excepción, opinaron que las innovaciones acometidas habían supuesto un importante factor de crecimiento para su entidad, tal y como había afirmado Shumpeter, elevando igualmente su rentabilidad.
- Sin embargo, poco más de la mitad de los bancos encuestados afirmaron poseer un departamento o sección encargado de la gestión de la innovación; tan sólo el sesenta por ciento confesó fijar sus objetivos en materia

de I+D en función de los medios o recursos disponibles, ya sean humanos, materiales, financieros, etc. y únicamente el cuarenta por ciento afirmó poseer un presupuesto cronológico y global de investigación y desarrollo.

- A pesar de ello, todos los directivos afirmaron que la política de innovación seguida por sus empresas es coherente con su plan estratégico, intentando reforzar su situación competitiva, tecnológica y comercial, considerándose, en su mayor parte, independientes, frente a terceros, a la hora de implantar y desarrollar sus nuevas tecnologías, aunque, eso sí, tampoco poseen medios para proteger la explotación de sus propias innovaciones.

Todo ello nos lleva a la conclusión de que si bien la banca privada está preocupada por los temas relativos a la innovación financiera, dedican esfuerzos a su implantación y siguen, de forma adecuada, los progresos de sus competidores, no gestionan de forma eficiente sus recursos, infrautilizando el potencial humano y tecnológico que poseen pues muy pocos bancos elaboran presupuestos cronológicos y globales de investigación y desarrollo.

CAPITULO 8

El último de los factores competitivos exógenos analizados, la existencia de nuevos competidores, se concibe desde el siguiente punto de vista: el proceso de desintermediación financiera, los fuertes beneficios que están alcanzando las empresas bancarias, la apertura de nuestras fronteras al exterior y el proceso de internacionalización de las economías han potenciado enormemente la aparición de un conjunto de entidades, más o menos próximas a la banca privada que han intentado captar cierta cuota de mercado, tradicionalmente adscrito a estas entidades ofreciendo una serie de productos y servicios claramente competitivos, al ser en muchos casos sustitutivos, de los bancarios.

Por tanto, la amenaza no sólo va a provenir de aquellas nuevas entidades bancarias que pretendan incorporarse a su ordenamiento, sino también de aquellas otras que llevando tiempo funcionando intentan introducirse en facetas o actividades típicas bancarias sin, por ello, cambiar su forma jurídica.

Así, podemos distinguir dos tipos de amenazas a las que se debe enfrentar nuestra banca privada.

Las primeras proceden de entidades ya existentes, pertenecientes algunas de ellas al ámbito financiero, que van a competir directamente con la banca privada. Este tipo de entidades puede ser considerado en una cuádruple clasificación: competidores pertenecientes al sector bancario como las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito; competidores pertenecientes al crédito oficial; otros competidores financieros como las sociedades de financiación, las sociedades de leasing, las de garantía recíproca, las de crédito hipotecario, las compañías de seguros, los fondos de pensiones, las sociedades de factoring, las sociedades mediadoras en el mercado de dinero, etc., y competidores no financieros como grandes almacenes, compañías emisoras de tarjetas de plástico, etc.

Las segundas proceden de los nuevos competidores bancarios que intentan acceder al sector salvando las fuertes barreras de entrada tanto legales como tecnológicas, económicas o financieras que dificultan su incorporación. Desde el ya bastante lejano 1978 en el que las autoridades monetarias concedieron una nueva ficha al Banco de la Pequeña y Mediana Empresa, ningún nuevo banco privado español se ha creado hasta diciembre de 1988, fecha en la que el Ministerio de Economía y Hacienda autorizó la creación del Sabadell Multibanca. Por tanto, salvo las nuevas y abundantes incorporaciones de bancos extranjeros a nuestro ordenamiento, muy recientemente se ha autorizado la entrada del Crédit Suisse, del Banco de San Paulo y del Banco do Espirito Santo, la amenaza de nuevos competidores bancarios nacionales ha sido muy escasa.

Por tanto, el futuro de la competencia bancaria parece orientarse hacia sectores económico-financieros ajenos al bancario. La competencia de estas entidades no bancarias no va a cambiar radicalmente la estructura global del mercado financiero, aunque sí va a alterar determinados aspectos particulares pues se van a especializar en facetas muy específicas en las que hacer frente a las empresas bancarias.

CAPITULO 9

Una vez que hemos determinado el marco de referencia básico en el que nos estamos moviendo a través de la evolución histórico-legislativa, después de definir los tres factores competitivos endógenos que determinan la estructura interna del sector bancario y tras el análisis de los factores competitivos exógenos correspondientes que nos indican el grado de competencia actual existente en el sector, abordamos el capítulo correspondiente a las estrategias bancarias.

El puesto que nuestras entidades bancarias van a ocupar en el ordenamiento internacional en un futuro inmediato va a depender, en gran medida, de las estrategias que se encuentran formulando desde un pasado muy reciente y de las que en un plazo realmente breve deben definir si no se quieren ver sobrepasadas por unos acontecimientos en muchos casos inevitables y muy difícilmente controlables.

La formulación de las estrategias bancarias debe estar basada en un esquema que recoge el siguiente planteamiento: todas las entidades bancarias se van a ver inmersas en un escenario económico único, configurado por una creciente innovación financiera, por el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información, por unos procesos de desintermediación y de desregulación, por la aparición de nuevos competidores, por la globalización de los mercados, por la creación del mercado interior europeo, etc., pero, por contra, van a poder disponer de distintas ventajas competitivas, en función de sus propias características, tales como dimensión adecuada, alta rentabilidad, bajo coste, clientela fiel, personal cualificado, imagen de marca, red de oficinas adecuada, etc. La combinación de ambos elementos va a sentar las bases para que cada entidad bancaria fije sus propias misiones, especialmente en lo referente a la actividad que quiere desempeñar y en el espacio geográfico que desea cubrir; es decir, si desea ser, por un lado, un banco universal, comercial o de negocios y, por otro, un banco global, multipaís, internacional o doméstico.

En función de estas misiones particulares cada entidad deberá determinar qué objetivos va a intentar conseguir, como una estructura de costes racional, economías de escala, estabilidad en los resultados, calidad total de servicio, amplia red de oficinas, completa informatización, etc; para lo cual, y finalmente, deberá establecer unas estrategias competitivas determinadas de las previamente consideradas.

Para ello, hemos considerado una serie de

estrategias, denominadas de primer orden, que se corresponden con las genéricas de diferenciación, liderazgo de costes y segmentación, que intentan explotar las ventajas competitivas de que dispone toda entidad bancaria.

Estas estrategias se van a ver apoyadas en otras, que denominaremos de segundo orden, y que están destinadas a ser el camino a través del cual se obtenga el máximo provecho de dichas ventajas competitivas. Incluimos en esta categoría las estrategias de mantenimiento de la posición competitiva, de crecimiento, de reestructuración, de innovación y de entorno.

De la combinación entre ambos tipos de estrategias obtenemos la matriz estratégica bancaria, formada por una serie de celdas o casillas que con sus respectivas valoraciones intentan reflejar las relaciones más o menos favorables existentes entre las mismas.

Tras efectuar el correspondiente estudio de la formulación de estrategias competitivas por parte de la banca privada en España, diferenciando la gran banca privada del resto de entidades, concluimos que no existe una estrategia competitiva óptima y aplicable por parte de todas las entidades bancarias privadas; es más, sería un error emprender unas acciones determinadas basadas en unas estrategias competitivas concretas sin previamente haber analizado en profundidad sus propias ventajas competitivas así como el escenario económico en el que van a tener que actuar.

Estrategias competitivas que se adaptan perfectamente a un tipo de entidades no tienen por qué ser beneficiosas para otras, llegando incluso a producir efectos contrarios a los pretendidos. De ahí la importancia que en todo este proceso tiene el análisis tanto interno como externo así como la inequívoca definición del tipo de entidad que pretende ser.

De todo ello se deduce que existen una serie de factores de éxito estratégico, como son la calidad de la dirección, la implantación de tecnología avanzada, costes competitivos, calidad de la información de gestión, innovación de productos y servicios, control de riesgos, marketing, énfasis en la planificación estratégica y estructura de recursos, que deben ser tenidos en cuenta por nuestras entidades ya que van a contribuir, en gran parte, a la consecución de los objetivos fijados por las mismas.

En definitiva, cada entidad va a intentar potenciar al máximo aquel o aquellos factores de éxito estratégico para los cuales esté mejor dotada, es decir, posea mayores ventajas competitivas.

Consideramos que la mayor parte de nuestra banca privada, a pesar de los defectos que en algunos casos sigue manteniendo del pasado, está reorientando adecuadamente sus estrategias para competir, al menos en condiciones de igualdad, en nuestro territorio, aunque debe efectuar un último esfuerzo estratégico para no quedar relegada a una mera banca regional dentro de la Europa de los Doce una vez que se haya producido la firma del Acta Unica europea.

BIBLIOGRAFIA

AECA (1986): Estrategias y Políticas Empresariales, serie Principios de Organización y Sistemas, documento 2. Madrid.

AAKER, D.A (1984): Developing Business Strategies. John Wiley & Sons.

AAKER, D.A. (1987): Management estratégico del mercado. Hispano Europea. Barcelona.

ABAD HERNANDO, F.J. (1987): Banca extranjera en España. Papeles de Economía Española. N 32. Madrid.

ABRIL, L. (1989): Banca de élite. La Gaceta, No 1. Madrid.

AGMON, T. Y ELDOR, R. (1983): Currency Options Cope with Uncertainty. Euromoney, Mayo.

AKHTAR, M.A. Y DENNIS, G.E.J. (1984): Financial Innovations and the interest elasticity of private expenditures. Federal Reserve Bank of New York. Research Paper. N.8422. Octubre.

ALDRICH, H (1979): Organizations & Environments. Prentice Hall, Englewood Cliffs. New Jersey.

ALIBER, R.Z. (1984): International Banking, a survey. Journal of Money, Credit and Banking, Vol 16, Parte 2.

ALMAZAN, M.A. Y VARGAS, F. (1987a):Evolución reciente del negocio y de la cuenta de resultados de Bancos y Cajas de Ahorros.Papeles de Economía Española. N 32.Madrid.

ALMAZAN, M.A. Y VARGAS, F. (1987b):Normas recientes de solvencia y evolución de la rentabilidad de Bancos y Cajas de Ahorros.Papeles de Economía Española. N 32.Madrid.

ALMUNI, R. (1983):La banca y el comercio internacional.Cámara de comercio, industria y navegac.de Barcelona.Barcelona.

ALVAREZ CANAL, P. (1981):La banca extranjera en España.Papeles de Economía Española, No 9.Madrid.

ALVAREZ LLAND, R. Y ANDREU, J.M. (1982):Una historia de la banca privada en España.Situación, No 3.Madrid.

ALVAREZ PASTOR, D. Y EGUIDAZU, F. (1981):La liberalización como criterio de reforma del sistema financiero.Papeles de Economía Española, No 7.Madrid.

ANDREU, J.M. (1983):La banca extranjera en España: pasado, presente y futuro.Situación, No 1.Madrid.

ANSOFF, H.I (1985):La Dirección y su actitud ante el Entorno.Deusto.Bilbao.

ANSOFF, H.I. (1976):La estrategia de la empresa.EUNSA.Pamplona.

ANTON, J. (1981):El fondo de garantía de depósitos.Papeles de Economía Española, No 3.Madrid.

ARDURA CALLEJA, M.L. (1973):Dimensión y concentración de empresa. La España de los años 70.Moneda y Crédito.Madrid.

* ARRANZ MORO, J. (1987): Evolución y estructuraas del sistema financiero. Papeles de Economía Española. N 32. Madrid.

ARTHUR ANDERSEN (1986): La década del cambio. Informe.

AUGROS, J.C. Y NAVATTE, P (1987): Bourse: les options négociables. Vuibert Gestion. Paris.

* AZPILICUETA FERRER, M. (1974): Concentración de empresas en España: su problemática. Jornadas Sindicales sobre Concentración de Empresas. Madrid.

BAJO FERNANDEZ, M. (1984): Aspectos penales de las crisis bancarias: una nota. Papeles de Economía Española. N 18. Madrid.

BALLARIN, E (1988): Distribución de servicios financieros en España: implicaciones competitivas. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

BALLARIN, E. (1985): Estrategias competitivas para la banca. Ariel. Barcelona.

BALLARIN, E. (1985): Evolución y revolución en el negocio bancario: una aproximación al caso español. Círculo de Empresarios, cuarto trimestre. Madrid.

BALLARIN, E. (1988): El proceso de concentración de la banca española: teoría y práctica. Círculo de Empresarios, Boletín No 43, tercer trimestre. Madrid.

* BALLARIN, E. GUAL, J. Y RICART, J.E. (1988): Rentabilidad y competitividad en el sector bancario español. Un estudio sobre la distribución de servicios financieros en España. Fundación FIES. Documento de trabajo No 25. Madrid.

• BANCO CENTRAL (1983): La Europa de los Doce. Banco Central. Madrid.

BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1984): Manuales sobre activos financieros: Pagarés del Tesoro. Servicio de Estudios Económicos, BEE. Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (1988): Análisis comparativo de la rentabilidad del sistema bancario español. Boletín Económico, marzo. Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (1989): Memoria del Servicio de Reclamaciones del Banco de España. 1988. Banco de España. Madrid.

• BANCO DE VIZCAYA-INDUBAN (1976): Concentración de empresas: régimen fiscal en España y en la CEE. Banco de Vizcaya. Madrid.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (1984): Financial Innovation and Monetary Policy. Basle, BIS.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (1986): Recent Innovations in International Banking. Basilea.

BANK OF ENGLAND (1983): The nature and implications of financial innovations. Quarterly Bulletin, September. London.

BAQUERO, V. (1983): Una nota sobre nuevos mercados, nuevos instrumentos. ICE, abril. Madrid.

BARALLAT, L. (1983): Desarrollos recientes de los mercados monetarios. ICE, abril. Madrid.

BARALLAT, L. (1988): Proceso de innovación en el sistema financiero español: experiencia reciente y tendencias futuras. Ed. Instituto de Empresa. Madrid.

- BATT, CH. (1983):Prioridades en el diseño de los sistemas de información y control de un banco.Booz, Allen y Hamilton.Londres.
- BENGOCHEA, J. (1985a):El sistema crediticio en Alemania Federal.Situación, cuarto trimestre.Bilbao.
- BENGOCHEA, J. (1985b):La banca en el Reino Unido.Situación, cuarto trimestre.Bilbao.
- BENGOCHEA, J. Y LERENA, L.A. (1988):La dimensión como condicionante de la estrategia bancaria.Papeles de Economía Española. N 36.Madrid.
- BENJUMEA BURIN, J. (1947):Discurso ante las Cortes en defensa del proyecto de la Ley de Ordenación Bancaria.Banco de España.Madrid.
- BERGES, A. (1984):El mercado español de capitales en un contexto internacional.Ministerio de Economía y Hacienda.Madrid.
- BERGES, A. Y ONTIVEROS, E. (1984):Mercados de futuros en Instrumentos Financieros.Pirámide.Madrid.
- BERGES, A. Y ONTIVEROS, E. (1986a):Estructura y comportamiento de la banca multinacional respecto a la gran banca mundial. Ponencia presentada en las.Jornadas de Economía Industrial, 25- 26 de septiembre.Madrid.
- BERGES, A. Y ONTIVEROS, E. (1986b):La utilidad de los futuros en divisas.El País, 2 de agosto.Madrid.
- BERGES, A. Y SORIA, P. (1987):Tamaño, concentración y rentabilidad de las empresas industriales. (España y Europa).Economía Industrial, septiembre- octubre.Madrid.
- BERGES, A.,ONTIVEROS, E. Y VALERO, F.J. (1988):Nuevos instrumentos de financiación internacional.Papeles de

Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

BERMEJO, R., CALZADA, B. Y GARCIA FERRERO, P. (1984): Nuevas fórmulas de financiación. Papeles de Economía Española. N 19. Madrid.

BINGHAM, T.R.G. (1988): Los mercados de valores y la banca: algunas cuestiones en materia de regulación. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

BORN, K-O. (1984): La banca extranjera en España. Papeles de Economía Española. N 18. Madrid.

BOTIN, E. (1988): El horizonte de 1992 para la banca. Dirección y Progreso, APD, Nos 99- 100, mayo-junio. Madrid.

BOYER, M. (1988): La banca española ante el umbral de 1992: perspectivas a la luz de su evolución reciente. XV Jornadas de mercado monetario, Intermoney. Palma de Mallorca.

BRENNER, L. Y GOLDRICK, B. (1983): Investment banking's new boutiques. Institutional Investor, mayo.

BRUNEEL, D. (1988): La reforma del sistema financiero francés. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

BRYAN, L (1989): La Banque Eclatée. InterEditions. Paris.

* BUENO, E. (1987): Dirección estratégica de la empresa. Pirámide. Madrid.

* BUENO, E. Y OTROS. (1987): La empresa española: estructura y resultados. Instituto de Estudios Económicos. Madrid.

- BUENO, E, CAMINO, D. Y MORCILLO, P. (1987): La gran empresa española: análisis comparado de sus ventajas competitivas. Economía Industrial, septiembre-octubre. Madrid.

- BUENO, E., LAMOTHE, P. Y VILLALBA, D. (1981): Un método multicriterio para medir el tamaño de la empresa: aplicación a la gran empresa española. CUPE, Nos 3 y 4. Madrid.

- CABEZAS, C.J. (1981): Sistema financiero español: su proceso de liberalización. Hacienda Pública Española, No 76. Madrid.

- CACHO, J. (1988): Asalto al poder. Ediciones temas de hoy. Madrid.

- CALVO BERNARDINO, A. (1988): La consecución del mercado común bancario y su comparación con la normativa bancaria española actual. Boletín Económico de ICE, No 2142. Madrid.

- CANO SIMON, T. (1984): Nota sobre los intermediarios financieros no bancarios. Papeles de Economía Española. No 18. Madrid.

- CARIBANO, L. Y OTROS. (1981): Las entidades de financiación en España. Fundación Universidad Empresa. Madrid.

- CARANZA, C. Y COTTARELLI, C. (1987): Financial Innovation in Italy: a lop-sided process, en De Cecco, M. (Eds): Changing Money. Basil Blackwell. Oxford.

- CAREY, M. (1984): Mercados financieros internacionales. Revista ICE, octubre. Madrid.

- CASSON, M. (1984): The Theory of Vertical Integration: A Survey and Synthesis. Journal of Economic Studies, 11/1..

- CASTILLERO, J.A. (1985): La banca extranjera. Marco legal

y evolución de la creada según la normativa del Real Decreto 1388/1978..Boletín Económico, octubre. Banco de España.

CID LUNA, G. (1989): La banca española ante el mercado único. Informe. Rating, No 12, junio. Madrid.

CIRCULO DE EMPRESARIOS (1988): Actitud y comportamiento de las grandes empresas españolas ante la innovación. Circulo de Empresarios. Madrid.

CLAROTTI, P (1988): La armonización de las exigencias requeridas a las entidades de crédito en la Comunidad Europea. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No 24. Madrid.

CLAROTTI, P (1989): El Acta Unica y sus repercusiones sobre los mercados financieros y de capitales. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No 25. Madrid.

CLAROTTI, P. (1988): Hacia un sistema financiero europeo. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

CLAROTTI, P. (1986): El Libro Blanco de la Comisión de las Comunidades Europeas sobre el perfeccionamiento del mercado interno y la banca. Revista de Derecho Bancario y Bursátil, No 22, abril-junio.

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (1988): Creation d' un espace financier européen. Office des publications officielles des Communautés européennes. Bruxelles.

COMPTON, E.N. (1983): Inside Commercial Banking. Wiley & Sons. New York.

CONSEJO SUPERIOR BANCARIO (1985): La adhesión de España a la CEE y la Banca. CSB. Madrid.

COOPER, R.N. (1987): The international monetary system. The MIT Press. Cambridge.

CORPORACION FINANCIERA HISPAMER (1987): Instituciones de Financiación no bancaria. Hispamer. Madrid.

CORRIGAN, E. (1987): Financial Market Structure: A Longer View. Federal Reserve Bank of New York. New York.

CORSIN, G. (1984): El futuro de las SMMD. Información Comercial Española, No. 614, Octubre. Madrid.

COUSSIEUR, T. (1989): Consecuencias de la desintermediación financiera. La Gaceta, No 1. Madrid.

CRANE, D.B. ET AL. (1983): The Effects of Banking Deregulation. Association of Reserve City Bankers.

CRANE, D.B. Y ECCLES, R.G. (1988): Los bancos comerciales cobran nueva forma ante tiempos turbulentos. Harvard-Deusto Business Review, segundo trimestre.

CUERVO- ARANGO, C. (1989): Las fusiones bancarias en perspectiva. Economistas, No 35, diciembre 88- enero 89, extraordinario. Madrid.

CUERVO- ARANGO, C. Y TRUJILLO, J.A. (1987): La política monetaria y la evolución reciente de los flujos financieros. Papeles de Economía Española. N 32. Madrid.

* CUERVO, A. (1987): Sistema Financiero Español. UNED. Madrid.

CUERVO, A. (1988): La crisis bancaria en España 1977-1985. Ariel. Barcelona.

CUERVO, A. (1989a): La banca española ante su futuro. Ranking, No 12, abril. Madrid.

- CUERVO, A. (1989b):Estrategias bancarias ante la Europa de los noventa: OPAS y Fusiones.Economistas, No 35, diciembre 88- enero 89, extraordinario.Madrid.
- CUERVO, A., PAREJO, J.A. Y RODRIGUEZ, L. (1987):Manual de Sistema Financiero.Ariel Economía.Barcelona.
- CUESTA, F. (1985):Sobre economías de escala aen entidades financieras: panorama de la literatura existente..Fundación FIES, Documento No 8.Madrid.
- CHANNON, D. (1986):Bank Strategic Management and Marketing.John Wiley and Sons.Salisbury.
- CHOURAQUI, J.C. (1988):Revolución financiera y política monetaria: una visión de conjunto.Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No 21. Madrid.
- DA SILVA, M. (1985):Reflexiones sobre el impacto de la tecnología en la banca al por menor.Instituto de Empresa.Madrid.
- DASSESE, M. E ISAAC, S. (1985):EEC Banking Law.Lloyd's of London Press Ltd..London.
- DAVIS, S.I. (1985):La excelencia en banca.ESCA. CECA.Madrid.
- DE BOISSIEU, CH. (1987):Lesson from the French experience as compared with some other OECD countries, en De Cecco, M. (Eds): Changing Money.Basil Blackwell.Oxford.
- DE CECCO, M. (EDS.) (1987):Changing Money: Financial Innovation in Developed Countries.Basil Blackwell.Oxford.
- DEL RIO, R. (1988):Queridísimos morosos..Ranking, No 7, noviembre.Madrid.

DERMINE, J. (1986): Measuring the market value of a bank: a primer. INSEAD Working Paper, No 86/35. Fontainebleau.

DESAI, M. Y LOW, W. (1987): Measuring the opportunity for product innovation, en De Cecco, M. (Eds): Changing Money. Basil Blackwell. Oxford.

DUDLER, H.J. (1987): Financial Innovation in Germany, en De Cecco, M. (Eds): Changing Money. Basil Blackwell. Oxford.

- DURAN, J.J. Y SANTILLANA, A. (1983): Configuración del mercado hipotecario español. Papeles de Economía Española. Suplementos del Sistema Financiero, No 1. Madrid.

ESADE (1988): La Europa de los bancos a partir de 1989. La carta europea. Ed. ESADE. Madrid.

EGUIDAZU, S. (1985): Cambios en la regulación bancaria ante la adhesión. Papeles de Economía Española, No 25. Madrid.

EGUIDAZU, S. (1985): El sistema monetario europeo: una alternativa para la peseta. Papeles de Economía Española. N 25. Madrid.

- EGUIDAZU, S. (1985): La política bancaria comunitaria y las negociaciones de adhesión. Información Comercial Española, No 620, abril. Madrid.

EITEMAN, D.K. Y STONEHILL, A.I. (1982): Multinational Business Finance. Reading, MA: Adison- Wesley.

ESCAMEZ, A. (1985): Proyección comunitaria sobre la banca española. Noticias CEE, noviembre.

- FANJUL, O. Y MARAVALL, F. (1984): Competencia y rentabilidad del sistema financiero. Papeles de Economía Española. N 18. Madrid.

- FANJUL, D. Y MARAVALL, F. (1985):La eficiencia del sistema bancario español. Alianza Universidad. Madrid.

- FERNANDEZ ALVAREZ- CASTELLANOS, J. (1981): Las letras de cambio en Bolsa. Papeles de Economía Española. No 9. Madrid.

- FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M.A. (1984): Líneas de reforma del sistema financiero. Papeles de Economía Española. N 18. Madrid.

- FERNANDEZ, T. R. (1988): Supervisión y disciplina bancaria en el proyecto de Ley sobre disciplina e intervención en las entidades de crédito. Papeles de Economía Española. N 36. Madrid.

- FORSYTH, J.H. (1987): Financial Innovation in Britain, en De Cecco, M. (Eds): Changing Money. Basil Blackwell. Oxford.

- FRAZER, P. Y VITTAS, D. (1983): The retail banking revolution: an international perspective. Michael Lafferty Publications. London.

- FRIARS, E.M., GREGOR, W.T., LUCILE, M. Y JOHNSON, M.D. (1987): Distribution: A competitive weapon, en Friars, E.M. y Gogel, R.N.: The Financial Services Handbook. Wiley & Sons. New York.

- FRIEDMAN, B.M. (1984): Evolución reciente de los mercados financieros de los Estados Unidos. Papeles de Economía Española. N 19. Madrid.

- FUENTES QUINTANA, E (1984): Sistema financiero y crisis económica: balance y enseñanzas de la experiencia española. Papeles de Economía Española. N 18. Madrid.

- FUNDESCO (1988): Las nuevas tecnologías de la información y el futuro del sistema financiero español. Informe. Madrid.

GARAY MORENES, R (1989):Nuevos desarrollos en los mercados financieros. Estrategia de la banca privada.Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No 25.Madrid.

GARCIA ALONSO- CRESPO, J.M. (1984):La evolución reciente del sistema financiero español.Papeles de Economía Española.N 18.Madrid.

GARCIA ATANCE, S. (1984):Presente y futuro del sistema financiero inglés.Papeles de Economía Española. No 19.Madrid.

GARCIA VILLAYERDE, R. (1984):Nota sobre la reforma del régimen jurídico de la "crisis" de las empresas bancarias.Papeles de Economía Española. N 18.Madrid.

GART, A. (1984):The insider's guide to the financial services revolution.McGraw Hill.New York.

GAUTHIER, N (1987):Les Nouveaux Marchés financiers et leurs instruments. Sources de profits pour les entreprises.Publi- Union.Paris.

* GELPI, R.M. (1988):Innovación financiera y crecimiento económico.Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero,No.21.Madrid.

GILFONT,M.G. (1982):Créditos a tipos de interés variable y mercado internbancario.Intermoney,IX Jornadas del Mercado Monetario.Madrid.

GIL, G. (1985):Aspectos financieros y monetarios de la integración española en la CEE.Banco de España, Estudios Económicos, No 35.Madrid.

GIL,G. (1984):Sistema Financiero Español.Banco de España, Estudios Económicos, No. 29.Madrid.

GIMENO, G. (1988): La estructura organizativa como factor condicionante de las empresas bancarias. Boletín Económico de Información Comercial Española, No 2116. Madrid.

GLUCK, F.W., KAUFMAN, S.P. Y WALLECK, A.S. (1981): La gestión estratégica como clave del éxito competitivo. Harvard- Deusto, 3er trimestre.

• GOMEZ DE MIGUEL, J.M. (1988): La financiación privilegiada al sector de la vivienda. Economistas, No 30. Madrid.

• GONZALEZ ORTIZ, P. (1988): Pros y contras de las fusiones bancarias. Estrategia Financiera, No 27. Madrid.

GORRIA CORTAZAR, C. (1988): La banca española y la innovación. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

GOURLADUEN, J.P. (1988): Les nouveaux instruments financiers. Vuibert gestion. Paris.

GRIMA TERRE, J.D. Y TENA MILLAN, J. (1984): Análisis y Formulación de Estrategia empresarial. Hispano Europea. Barcelona.

• GUERIN, D. Y MENDEL, E. (1971): La concentración económica en Estados Unidos. Amorrortu. Buenos Aires.

GUGLIELMOTTO, E. Y PASSATORE, G. (1987): The private ECU market: a case of international financial innovation, en De Cecco, M. (Eds): Changing Money. Basil Blackwell. Oxford.

GUTH, W. (1986): Bank Strategy in an age of rapid change. The Banker, abril.

GUTIERREZ JUNQUERA, F. (1988): La innovación financiera en España. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

* HALIKIAS, D.J. (1978): Money and credit in a developing economy: the greek case. New York University Press. New York.

HALL, R.H. (1981): Organizaciones: Estructura y Proceso. Prentice Hall. Madrid.

HANLEY, T.H., ROSENBERG, C.A., D'ARISTA Y MITCHELL, N.A. (1986): The spanish bank stocks: an improvement in the spanish economic and financial system presents attractive investment opportunities. Salomon Brothers Inc. Stock Research.

HARRINGTON, R. (1988): Innovación financiera y banca internacional. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

HAX, A.C. Y MAJLUF, N.S. (1984): Strategic Management An Integrative Perspective. Englewood Cliffs, Prentice-Hall. New Jersey.

HAX, A.C. Y MAJLUF, N.S. (1984): Strategic Management: An Integrative Perspective. Prentice Hall, Englewood Cliffs. New Jersey.

HAYES III, S.L. ET AL. (1983): Competition in the Investment Banking Industry. Harvard University Press. Cambridge.

HEMPEL, G.H. ET AL. (1983): Bank Management: Text and Cases. Wiley & Sons. New York.

HESKETT, J.L. (1988): La gestión en las empresas de servicios. Plaza y Janés. Barcelona.

HESTER, D.D. (1987): On the empirical detection of financial innovation, en De Cecco, M. (Eds): Changing Money. Basil Blackwell. Oxford.

HIGGS, M. (1988):Management Development Strategy in the Financial Sector.MacMillan Press Ltd..Hong Kong.

HOFER, C.W. Y SCHENDEL, D. (1978):Strategy Formulation: Analytical Concepts.West Publishing.St. Paul.

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA (1983):Sistema Financiero, monográfico, No 596.Abril.Madrid.

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS (1986):Nuevos Productos Financieros.IEE.Madrid.

JACQUILLAT, B Y SOLNIK, B (1986):Les Marchés financiers et la gestion de portefeuille.Dunod.Paris.

- JAUMANDREU, J. Y MATO, G. (1987):Concentración industrial en España: medida, determinantes y efectos.Economía Industrial, septiembre- octubre.Madrid.

JOHNSON, G. Y SCHOLLES, K. (1984):Exploring Corporate Strategy.Prentice Hall, Inc..Londres.

JUAN,A. DE (1984):El Banco de España y la supervisión del sistema bancario.Papeles de Economía Española. N 18.Madrid.

JUNYENT, J. (1988):Usos y abusos de la banca.Pirámide.Madrid.

KIRCHNER Y OTROS (1984):Las consecuencias sociales de la introducción de las nuevas tecnologías en el sector bancario.Informe.Bruselas.

LABUSZEWSKI, J.W. (1988):Trading financial futures.John Wiley & Sons.New York.

LABUSZEWSKI, J.W. (1988):Trading options on futures.John Wiley & Sons.New York.

- LAFUENTE, A. Y SALAS, V. (1984): Concentración y resultados de las empresas en la economía española. Revista del Instituto de Estudios Económicos, No 2. Madrid.

LAGARES, M. (1981): La liberalización del sistema financiero: objetivos y prioridades. Papeles de Economía Española, No 7. Madrid.

LAMA LOPEZ, A DE LA (1983): Activos financieros e inversión bancaria. Intermoney, X Jornadas del Mercado Monetario. Madrid.

LAMARLERE, H. (1981): Banca extranjera en España: una experiencia. Papeles de Economía Española, No 9. Madrid.

LATORRE, J. (1984): La regulación del negocio bancario por parte del Banco de España, en McKinsey & Co.: El reto de la banca ante el nuevo entorno competitivo. Instituto de Empresa, octubre. Madrid.

LATORRE, J. (1987): Cambios en la regulación de las entidades de depósito durante el bienio 1985-1986. Papeles de Economía Española, N 32. Madrid.

LATZO, W.J. (1988): Calidad y productividad para directivos bancarios y financieros. Díaz de Santos. Madrid.

LERENA, L.A. (1982): Los cambios en el proceso de intermediación financiera. Situación, No 4. Bilbao. LERENA

LERENA, L.A. (1985): El mundo financiero: ¿ caos o confusión ordenada ? Economistas, No 17, diciembre. Madrid.

LERENA, L.A. (1985a): Integración financiera en la CEE. Economistas, No 16, octubre. Madrid.

LERENA, L.A. (1985b): La adecuación de las instituciones bancarias a las nuevas necesidades. Economistas, No 14, junio. Madrid.

- LERENA, L.A. (1985c): La banca española en el proceso de integración en la CEE. Dirigismo frente a mercado. Situación, No 4. Bilbao.
- LERENA, L.A. (1989): Las fronteras de la banca en la Europa sin fronteras. La Gaceta, No 1. Madrid.
- LITAN, R (1987): What Should Banks Do ?. Brookings Institute. Washington D.C.
- * LIZCAND, J., CASTELLO, E., MORCILLO, P. Y RODRIGUEZ. ANTON, JM (1988): La salud del seguro. Rating, No 3, septiembre. Madrid.
- LOPEZ ROA, A.L. (1979): Consideraciones acerca de los sistemas bancarios en la CEE. Boletín de Estudios Económicos, diciembre. Madrid.
- LOPEZ ROA, A.L. (1981): Sistema financiero español. Nueva Generación. Alicante.
- * LOWE, L., LOWE, D. Y THOMAS, S. (1986): Direct Marketing Comes of Age in Financial Service Organizations, en Winston, W. Ed.: Marketing for Financial Services. The Haworth Press. New York.
- LLEWELLYN, D.T. (1988): Análisis básico de la innovación financiera. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.
- * MINER (1987): España en Europa: un futuro industrial. Ministerio de Industria y Energía. Madrid.
- MTB (1989): La imagen de la banca. Informe. Rating, No 12, junio. Madrid.
- MADRONERO, A (1988): La regulación bancaria en la CEE. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No 24. Madrid.

- MADROÑERO, A. (1984): Las cuentas de resultados de las entidades financieras. Papeles de Economía Española. N 18. Madrid.
- MARAVALL, F. (1976): Crecimiento, dimensión y concentración de las empresas industriales españolas. Fundación del INI, serie E, No 7. Madrid.
- MAROTO ACIN, J.A. (1984): Nota sobre los Fondos de Garantía de Depósitos: antecedentes, desarrollo y situación actual. Papeles de Economía Española. N 18. Madrid.
- MARTIN FERNANDEZ, M (1988): La innovación financiera y la supervisión. Papeles de Economía Española, Suplemento sobre Sistema Financiero. No.21. Madrid.
- MARTIN FERNANDEZ, M (1989): Riesgos de la innovación financiera y su control. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No25. Madrid.
- MARTINET, A.C. (1983): Estratégie. Libraire Vuibert. Paris.
- MARTINEZ DE SALINAS Y MENDOZA, E. (1977): Legislación bancaria y crediticia española. Raycar. Madrid.
- MAS MONTAÑES, E. (1984): La financiación internacional: situación y perspectivas. Papeles de Economía Española. N 19. Madrid.
- MASSANELL LAVILLA, A. (1984): La informática en la Banca y Cajas de Ahorros, ideas de futuro. Papeles de Economía Española. N 19. Madrid.
- MERIGO, E. (1981): La tarjeta de crédito en el sistema financiero español. Información Comercial Española, No 573, mayo. Madrid.
- MERINO, J.S. (1980): Formación para el cambio y el desarrollo de las entidades bancarias. Banca Española, No

127, septiembre.Madrid.

MIKDASHI, Z. (ED.) (1988):International banking: innovations and new policies.MacMillan.London.

MILLER, R.L. Y PULSINELLI, R.W. (1985):Modern money and banking.McGraw- Hill.New York.

MORCILLO, P. (1989):La gestión de la I + D. Pirámide.Madrid.

° MORCILLO, P. Y RODRIGUEZ ANTON, J.M. (1985):El proceso de integración de la economía española: propuesta de una metodología.Boletín Económico de Información Comercial Española, No 2.009.Madrid.

MORGAN GUARANTY (1986):Global Financial Change.World Financial Markets, diciembre.

MUGUIRO, I. (1984):Nuevos competidores para el negocio bancario, en McKinsey & Co.: "op. cit.".

MURIZ DE LAS CUEVAS, M. (1989):El reto del 92: Banca pública/ banca privada.La Gaceta, No 1.Madrid.

MURPHY, J.J. (1987):Study guide for technical analysis of the futures markets.New York Institute of Finance.New York.

• NAHARRO, J.M. (1972):Principales problemas de la concentración de empresas españolas.Boletín de Estudios Económicos, No 87.Madrid.

NAVES, G. (1989):La transformación de la banca ya está a punto.Economics, No 20, junio.Barcelona.

NICHOLAS, T.I. (1984):La banca y la tecnología.Papeles de Economía Española. N 19.Madrid.

NIEHANS, J. (1984): Innovación financiera, banca multinacional y política monetaria. Papeles de Economía Española. N 19. Madrid.

NIXDORF (1986): Presente y futuro de los servicios bancarios y de las entidades financieras. Informe. Madrid.

° OCDE (1984): Rentabilidad de los bancos 1980-84. OCDE. Madrid.

OHMAE, K. (1983): La mente del estratega. McGraw Hill. Mexico.

ONTIVEROS, E. (1980): Mercados de eurodivisas. Análisis de su evolución e implicaciones. Fundación Universidad Empresa. Madrid.

ONTIVEROS, E. (1985): Limitaciones estructurales del sistema financiero español. Economistas, No 14. Madrid.

ONTIVEROS, E. (1987a): El proceso de innovación en los mercados financieros internacionales. Papeles de Economía Española. N 32. Madrid.

ONTIVEROS, E. (1987b): Internacionalización bancaria y mercados externos. Boletín de Estudios Económicos, número extraordinario, Udad. de Deusto. Bilbao.

• ONTIVEROS, E. (1987c): La banca española en el contexto de la europea. II Encuentro Luso-Español de Economía Empresarial, 25- 27 de junio. Madrid.

ORTEGA, R. (1982): Créditos en pesetas a tipos de interés variable y mercado interbancario. Intermoney, IX Jornadas del Mercado Monetario. Madrid.

° ORTEGA, R. (1984): El mercado monetario: instituciones, activos y funcionamiento. Papeles de Economía Española. No 18. Madrid.

• ORTIZ ARCE, A. (1981): Las entidades financieras y de crédito en el marco de la CEE. Revista de Instituciones Europeas. Madrid.

FALOU, N. (1989): Nuevos bancos pujan por un hueco en el mercado. Economics, No 20, junio. Barcelona.

PASSARDI, A. (1976): Dirección de Bancos. Tecniban. Madrid.

PAUL, R.N., DONOVAN, N.B. Y TAYLOR, J.W. (1980): La desviación de la realidad en la planificación estratégica. Harvard- Deusto, 1er trimestre.

PELLICER, M. (1985): Curso de sistema financiero español. Banco de España, Centro de Formación. Madrid.

• PEREZ DE ARMIRAN, G. (1983): Legislación bancaria española. Banco de España. Madrid.

PEYRARD, J. Y SOULARUE, G. (1986): Risque de change et gestion de l'entreprise. Vuibert Gestion. Paris.

PIREIRO, S. (1989): Estudio monográfico sobre banca y cajas de ahorros. Economía y Finanzas Españolas, No 204, abril- mayo. Madrid.

PIZARRD, J. (1986): Las nuevas tecnologías y su influencia en el negocio bancario. Situación, tercer trimestre. Bilbao.

POLO, Y. (1988): Proceso de aceptación de innovaciones: un análisis empírico para las empresas bancarias. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No. 21. Madrid.

POLLI, R. (1984): Los grandes cambios en el entorno bancario, en McKinsey & Co. : " op. cit. ".

- * PORTER, M.E. (1982):Estrategia Competitiva.CEDSA.México.
- PORTER, M.E. (1985):Competitive Advantage.Free Press.New York.
- PORTER, M.E. (1988):De las ventajas competitivas a la estrategia empresarial.Harvard- Deusto Review, primer trimestre.
- POVEDA, R. (1981):Funcionamiento del mercado financiero español.Papeles de Economía Española, No 9.Madrid.
- POVEDA, R (1984):El contenido de los coeficientes de inversión.Papeles de Economía Española. N 18.Madrid.
- POVEDA , R. (1987a):El coeficiente de inversión 1985-1986.Papeles de Economía Española. N 32.Madrid.
- POVEDA, R. (1987b):La reforma del coeficiente de inversión de marzo de 1987.Papeles de Economía Española. N 32.Madrid.
- PRO, R. (1989):La banca: una actividad altamente tecnificada.La Gaceta, No 1.Madrid.
- PUNSET, E. (1980):Los primeros pasos de la planificación en la banca española.Harvard- Deusto Business Review, primer trimestre.
- PUNSET, E. (1981):El sistema bancario español ante las Comunidades.Información Comercial Española, No 573, mayo.Madrid.
- QUINTAS, J.R. (1988):Las cajas de ahorros ante la innovación financiera.Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero,No.21.Madrid.

- RAMOS GASCON, F.J. (1981):El mercado bursatil de letras de cambio.Papeles de Economía Española, No 9.Madrid.

- REIDENBACH, R.E. (1988):Desarrollo de nuevos productos bancarios.Diaz de Santos.Madrid.

- REQUEIJO GONZALEZ, J (1984):Evolución comparada del sistema financiero español: algunas observaciones.Papeles de Economía Española. N 18.Madrid.

- REVELL, J. (1980):A study of the Spanish Banking System.Banco de Vizcaya.Madrid.

- REVELL, J. (1984):Changes in Spanish Banking.Banco de Vizcaya, enero.

- REVELL, J. (1985):Implications of information technology for financial institutions.Shifting Frontiers in Financial Markets, March.Cambridge.

- * REVELL, J. (1987):Las fusiones y el papel de los grandes bancos.Instituto de Finanzas Europeo.Bangor.

- REVELL, J. (1988):Las fusiones y el papel de los grandes bancos.Papeles de Economía Española. N 36.Madrid.

- REY, J. Y SANJUAN, J.L. (1988):Otro tipo de banca.Ranking, No 2, junio.Madrid.

- RINCON, E. (1987):Planificación de las nuevas tecnologías en un grupo financiero.Harvard- Deusto Business Review, tercer trimestre.

- * RODRIGUEZ ANTON, J.M. (1985):Una aproximación al tamaño de la banca privada en España.Revista Española de Financiación y Contabilidad, Vol. XIV, No 48.Madrid.

- * RODRIGUEZ ANTON, J.M. (1987):Análisis del tamaño y rentabilidad de las grandes entidades financieras

españolas. Actualidad Financiera, No 39. Madrid.

RODRIGUEZ, J. Y SANCHEZ ANTONIJUAN, E (1988): La competitividad del sistema bancario español: descripción esquemática. Círculo de Empresarios. Madrid.

ROJO, L.A. (1988): Innovaciones financieras y política monetaria. Papeles de Economía Española. N 36. Madrid.

ROJO, L.A. Y ARIZTEGUI, J. (1984): Financial Innovation and monetary policy in Spain, en Financial Innovation Policy. Banco Internacional de Pagos. Basilea.

ROLDAN, A. (1983): Análisis de la actividad bancaria internacional. Situación, primer trimestre. Bilbao.

ROLDAN, A. (1985a): Adhesión de España a la CEE: consecuencias para la banca española. Situación, primer trimestre. Banco de Bilbao. Bilbao.

ROLDAN, A. (1985b): El sector bancario en Francia. Situación, cuarto trimestre. Bilbao.

ROLDAN, A. (1985c): Análisis del sistema crediticio italiano. Situación, cuarto trimestre. Bilbao.

ROLDAN, A. (1986): El control y la supervisión bancaria en la CEE. Situación, 3er trimestre. Banco de Bilbao. Bilbao.

ROLDAN, A. (1987): Nuevos pasos hacia el mercado común bancario. Situación, 4 trimestre. Banco de Bilbao. Bilbao.

RUBIO, M. (1985): Consecuencias de la adhesión a la CEE sobre el sistema bancario español. Noticias CEE, noviembre.

RUBIO, M. (1988): El grado de solvencia de la banca española. Rating, No 1, junio. Madrid.

• RUBIO, R. (1988):Fusiones bancarias: de la eficacia a la lucha por el poder.España Económica, No 3699, julio-agosto.Madrid.

RUIZ ORIOL, M. (1984):La banca al por menor vista desde la experiencia de una Caja.Papeles de Economía Española. N 19.Madrid.

SACRISTAN, L. (1989):La banca, a toda vela.Rating, No 12, junio.Madrid.

SALLENAVE, J.P. (1984):Direction Générale et Strategie d'Entreprise.Les editions d'organisation.Paris.

SANCHEZ ALBORNOZ, N. (1986):Los bancos y las sociedades de créditos en provincias (1956-1868).Moneda y Crédito, No 104.Madrid.

SANCHEZ ASIAIN, J.A. (1984):Algunas reflexiones sobre "la banca del futuro".Papeles de Economía Española.Madrid.

SANCHEZ ASIAIN, J.A. (1987):Reflexiones sobre la banca: los nuevos espacios del negocio bancario. Discurso de recepción como académico de número.Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.Madrid.

SANCHEZ CALERO, F. (1981):El Fondo de Garantía de Depósitos Bancarios.Revista de Derecho Bancario y Bursátil, enero-marzo.

• SANCHEZ CALERO, F. (1986):Adaptación de la normativa de los establecimientos de crédito al ordenamiento de la CEE.Revista de Derecho Bancario y Bursatil, No 23.Madrid.

SANCHEZ GUILARTE, J. (1985):Algunas consideraciones sobre la normativa comunitaria aplicable a la actividad bancaria.Noticias CEE, No 10, noviembre.

* SANCHEZ RODRIGO, M. (1971):La concentración empresarial y la pequeña y mediana industria.Economía Industrial, No 70.Madrid.

SANCHEZ- PEDREÑO, A. Y GIL, G. (1987):Actividad internacional del sistema bancario español.Papeles de Economía Española. N 32.Madrid.

SANCHEZ- RICO BRUNET, A. (1984):Nota sobre la auditoría y la banca.Papeles de Economía Española. N 18.Madrid.

SANJUAN, J.L. (1988):El juego de las cuatro estrategias.Ranking, No 8, diciembre.Madrid.

* SANJUAN, J.L. (1989):El encanto fiscal de las fusiones.Ranking, No 10.Madrid.

SILBER, W. (1984):El proceso de innovación financiera.Papeles de Economía Española. N 19.Madrid.

SILBER,S. (1983):The process of financial innovation.American Economic Review, Mayo.

SILVA DE LAPUERTA, R. (1985):El futuro de la política comunitaria en materia de banca.Noticias CEE, noviembre.

SIMPSON, H.C. (1983):Le developpment d'un systeme bancaire pour entreprises: une approche integree.Banque, abril.

SIMPSON, T.D. (1988):Características del nuevo sistema financiero de Estados Unidos.Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero,No.21.Madrid.

SMITH, C.P. (1986):Retail Banking in the 1990s: The technology suppliers' view.Lafferty Publications Ltd.

SORIANO, J. Y RUPEREZ, I. (1984):Papel del broker en los

mercados monetarios españoles. Información Comercial Española, No.614, Octubre.Madrid.

STECHER, J. (1985):El sistema bancario español en el contexto internacional. Economistas, No 16.Madrid.

STECHER, J. (1985):Dimensión internacional de la banca española en 1985. Economistas, No 17.Madrid.

STEER, R.H., UNGSON, G. Y MONDAY, R. (1985):Managing Effective Organizations.Kent Publishing Co..Boston.

SUTTON, C.J. (1983):Economía y Estrategia de la Empresa.Limusa.Mexico.

SUZUKI, Y. (1987):Financial Innovation in Japan: its origins, diffusion and impacts, en De Cecco, M. (Eds): Changing Money.Basil Blackwell.Oxford.

SUZUKI,Y. (1984):Financial innovation and monetary policy in Japan.Bank of Japan, Monetary and Economic Studies 2,No.2, December.

TAJADURA, I. (1988):Una comparación con la estructura bancaria europea. Estrategia Financiera, No 27, febrero.Madrid.

TAMAMES,R. (1980):Estructura Económica de España.Alianza Universal.Madrid.

TERMES, R. (1984):La banca española ante la liberalización del sistema financiero. Papeles de Economía Española, N 18.Madrid.

TERMES, R. (1985):Consecuencia de la adhesión sobre nuestro sistema financiero. Papeles de Economía Española, N 25.Madrid.

TERMES, R. (1987):Los resultados de la banca

privada.Papeles de Economía Española. N 32.Madrid.

- TERMES, R. (1988):Los resultados de la banca española en 1987.Papeles de Economía Española. n 36.Madrid.

TERMES, R. (1989):La banca española y europea.Rating, No 12, junio.Madrid.

TERMES, R. (1989):Optimismo de la Banca Española ante el Mercado Unico.La Gaceta, No 1.Madrid.

TOBAR, J.M. (1981):Banca para empresas.Ed. Deusto.Bilbao.

TOLEDO, P. (1982):Banca del futuro o el futuro de la banca.Dinero, agosto.

TOLEDO, P. (1984):El futuro de la liberalización del sistema financiero.Papeles de Economía Española. N 18.Madrid.

TORIBIO DAVILA,J.J. (1984):La innovación financiera en España.Papeles de Economía Española. N 19.Madrid.

TORRERO, A. (1982):Tendencias del sistema financiero español.Blume.Madrid.

TORRERO, A. (1985):Internacionalización bancaria y nuevas formas de regulación.Economistas, No 16, octubre.Madrid.

TORRONTÉGUI, J.A. (1982):La banca al por menor: su futuro.Situación, segundo trimestre. Bilbao.

TORRONTÉGUI, J.A. (1985):La banca en Bélgica.Situación, cuarto trimestre.Bilbao.

TRUJILLO, J.A. Y CUERVO- ARANGO, C. (1986):El Sistema Financiero Español.Ariel.Barcelona.

TRUJILLO, J.A., CUERVO- ARANGO, C. Y VARGAS, F. (1988):El sistema financiero español. Ariel. Barcelona.

VALERO, F.J. (1988): Opciones en instrumentos financieros. Ariel/ Gesmosa. Barcelona.

VALLE SANCHEZ, V. (1984): Las Cajas de Ahorros y el futuro del sistema financiero. Papeles de Economía Española. N 19. Madrid.

VALLS, L. (1986): Hacer banca en Europa, ponencia presentada al Seminario de Banca celebrado en la UIMP, julio. Santander.

VALLS, L. (1989): Las claves de la gestión bancaria. Rating, No 12, junio. Madrid.

VAN HORNE, J.C. (1985): On financial innovations and excess. Journal of Finance, July.

VARELA, F. (1984): Los mercados financieros internacionales. Papeles de Economía Española. N 18. Madrid.

VARELA, F. (1989): Los mercados financieros internacionales: su evolución reciente. Economistas, No 35, diciembre 88- enero 89, extraordinario. Madrid.

VARGAS, F. Y BEATO, M.D. (1983): Los créditos a tipo de interés variable y la experiencia española. Papeles de Economía Española, Suplementos del Sistema Financiero, No.2. Madrid.

VEGANZONES, J. (1984): Análisis del riesgo financiero. ESCA. Madrid.

VIDAL- RIBAS, E. (1984): Operaciones de cobertura financiera. Papeles de Economía Española. N 19. Madrid.

- VIVES, X. (1986): Competencia estratégica en la Teoría de la Organización Industrial. Revista Española de Economía, Vol 3, No 1.
- ° VIVES, X. (1987): Concentración empresarial y competitividad ante 1992. Economía Industrial, septiembre-octubre. Madrid.
- VIVES, X. (1988): Concentración bancaria y competitividad. Papeles de Economía Española. N 36. Madrid.
- WALTER, I. (1985): Barriers to trade in banking and financial Services. Trade Policy Research Centre. Thames Essay, No 41. London.
- WALTER, I. (1988): Global competition in financial services. Ballinger. Boston.
- YAVITZ, B. Y NEWMAN, W.H. (1985): Estrategia en acción. CECSA. Mexico.
- YEUTTER, C. (1984): Repercusiones de los mercados de futuros en la economía mundial. Papeles de Economía Española. N 19. Madrid.
- ° ZURITA, J. (1988): La oferta pública de adquisición: génesis, alcance, contenido y problemas de la normativa vigente. Papeles de Economía Española, No 36. Madrid.

Reunido el Tribunal que suscribe en el día
de la fecha, acordó calificar la presente Tesis
Doctoral con la censura de ~~APRO CON LAURE~~

Madrid, 25 - SEPT. 1989

